الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 279 / Year 24 / March 2003

آذار / مارس 2003 / السنة الرابعة والعشرون / العدد 279

شعاع كابيتال: لا للاستثمار المباشر

الأمركة؟

WORLD PEACE NOW

طيران الشرق الأوسط والدور الأقليمي؟



الكويت: "كامكو" تدير ملياري دولار

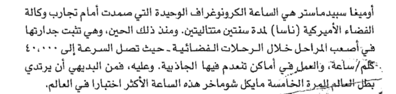
تونس: السوق المالية لمرحلة جديدة

مصر: في انتظار نتائج تعويم الجنيه

إختيار
مايكل شوماخر

www.omegawatches.com

سبيدماستر





الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

مدير الإعلانات: كمال قازان
advert@iktissad.com

سعر العدد
• لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
• السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار
• البحرين 2.5 دينار • قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما
• عمان 2.5 ريال • اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات
• ليبيا 9 دنانير • تونس 10 دنانير • المغرب 70 درهما

• FRANCE - GERMANY - GREECE
- ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
• CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
• AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:
الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $

ABC
1999 Audited Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



هذا العدد

في ظل أجواء التوتر والقلق والخوف التي تسود المنطقة العربية جرّاء التهديد الأميركي لضرب العراق الذي أخذ الاستعداد له ذروته، ثمة سباق محموم بين القول والفعل بين التحليل لما هو متوقّع وبين تنفيذ ما هو مخطط له. ووسط هذا الغموض، هناك خشية من أن يأتي هذا الكلام عند وصوله إلى القرّاء متأخراً، كأن يتحدّث عن تهديد أميركي فيكون التهديد قد تحوّل إلى أمر واقع.

وعلى الرغم من هذا الغموض حول ما قد يحصل غداً، فإنّ المؤشرات الراهنة بدءاً من الاستعدادات العملانية في المنطقة وخصوصاً في الخليج، وانتهاء بالمواقف الأميركية اليومية، يظهر جلياً، أنّ "الأمركة" آتية بكل جبروتها وغطرستها، وأنّ التهديد بضرب العراق، قد يشكّل حلقة أخيرة من حلقات "الأمركة". كما تدل المؤشرات على أنّ رياح الهيمنة لا تقف في وجهها، أقلّه في المدى المنظور، لا مواقف بعض الدول الأوروبية كفرنسا وألمانيا وروسيا وصولاً إلى الصين، ولا التظاهرات التي ملأت عواصم ومدن العالم، قادرة على كبح جماح الهجمة الأميركية للسيطرة على الشعوب والموارد.

وإذا كان الحديث عن مؤشرات "الأمركة" سهلاً وممكناً في ظل ما يجري على الأرض فعلياً، فإنه من الصعوبة بمكان الحديث عن مؤشرات "العوربة" المطلوبة الآن أكثر من أي وقت سابق.

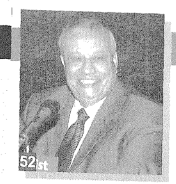
ولعله من المؤسف، أن يكون هناك حكم مسبق على نتائج القمة العربية، استناداً إلى التجارب السابقة، واستناداً – وهذا هو الأهم – إلى ما سبق القمة في شرم الشيخ من مواقف وتصريحات وانقسامات وإشكاليات.

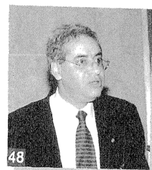
والسؤال المطروح: لماذا تأخرت القمة إلى هذا الوقت حيث تبدو وكأنها متزامنة مع بداية العد العكسي"؟ والسؤال الأهم: هل يظن أحد ممن أجروا حسابات معينة، بأنّ هناك رابح وخاسر؟

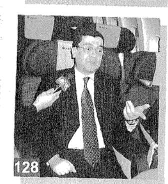
من فلسطين النازفة والمنسية، إلى العراق المهدد بشعبه وموارده.. يسقط الموقف العربي مرة جديدة، ويخشى أن لا يكون بعدها سقوط آخر.■

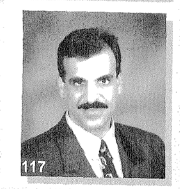
الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal

أذار / مارس 2003 / العدد 279









المحتويات

AIR FRANCE

معنـــا ... السمـــاء أجمـــل مكـــان علـى الأرض



درجـة الأعـمـال. دللـوا أنفسكم ببضـــع سـاعـات مـن الـراحـة والاسـتـجـمـام.

خدمة رفيعة المستوى، مقاعد قابلة للتعديل ومريحة، أجهزة متطورة للعرض بالصوت والصورة، وطعام ممتاز.

www.airfrance.com

بعد أقلّ من عام على الدمج وبسبب اختلاف أولويات المساهمين

"رسمله" تتحوّل إلى مصرف إقليمي و"أبراج" تتولّى الاستثمار المباشر

كتب: مروان النمر

لم يمضِ عام على دمج شركة "رسمله" برئاسة علي الشهابي بصندوق الاستثمار المباشر في شركة "كوبولا" برئاسة عارف النقفي حتى قرّر الشريكان "حبّياً" العودة مجدّداً إلى اللعب منفردين والعمل بشكل مستقلّ، فتحوّلت "رسمله بارتنرز" إلى "رسمله إنفستمنتس" و"أبراج كابيتال". فماذا يقول الشهابي والنقفي حول ذلك؟



علي الشهابي:
بناء مؤسسة وليس عقد الصفقات



عارف النقفي:
اقتناص الفرص وتحقيق الربح للمساهمين

في الأول من كانون الثاني/يناير 2002 قرّر كلّ من الرئيس التنفيذي لشركة "رسمله" **علي الشهابي** والرئيس التنفيذي لشركة "كوبولا" **عارف النقفي** توحيد جهودهما من خلال دمج فريق "رسمله" بفريق الاستثمار المباشر في الشركات الخاصة Private Equity المتفرّع عن شركة "كوبولا" تحت اسم "رسمله بارتنرز ليمتد". الدمج مالياً كان يعني ضمّ صندوق الاستثمار المباشر لدى **الشهابي** البالغة قيمة أصوله 34 مليون دولار إلى صندوق الاستثمار المباشر لدى **النقفي** الذي كان يستهدف استقطاب أموال بحدود 150 مليون دولار من المستثمرين (حقّق حتى فضّ الدمج نحو 60 مليون دولار). أمّا إدارياً فتولّى **الشهابي** رئاسة مجلس الإدارة و**النقفي** الرئاسة التنفيذية. ويعتبر **الشهابي** أنّ "هدف الاندماج كان توحيد جهود فريقيّ العمل وبناء شركة تركّز على تطوير الاستثمار المباشر من قِبلهم وعلى العمل المصرفي الخاص والمالي من قِبلنا، وأنجزنا سوياً صفقة "أرامكس" تحت مظلّة "رسمله" وهي من أنجح الصفقات التي شهدتها المنطقة. كما أنّ الدمج كان يهدف إلى الاستفادة من خبرتهم في مجال شراء الشركات وذلك لشراء بنك في العالم العربي لصالح "رسمله"، لكن ارتفاع أسعار أسهم المصارف حالت دون ذلك". بدوره يؤكد **عارف النقفي**: "في الوقت الذي حصلنا فيه على موافقة مجلس إدارة "كوبولا" لإنشاء صندوق استثمار مباشر عرض علينا الرئيس التنفيذي لـ "رسمله" **علي الشهابي** دمج عملياتنا تحت مظلّة واحدة فوافقنا وتمّ ذلك في بداية العام 2002، وكان الهدف توحيد جهودنا الإدارية والتسويقية خصوصاً أن كلانا يتركّز عمله على المنطقة".

> **الشهابي: إدارة الأصول والمصرفية الخاصة**
>
> ■ ■ ■
>
> **النقفي: شراء الشركات وإعادة هيكلتها وبيعها**

جدوى الانفصال

أمّا في الأول من كانون الثاني/يناير 2003 فقرّر كِلا الشريكين الانفصال. ويقول **الشهابي**: "الإنسان يتعلّم من تجاربه، ومع الوقت اكتشفنا أنّ لكل منا عمل مختلف وأهداف مختلفة، وإن أيّ فكرة لكيّ تتطوّر يجب أن تكون مستقلّة، ففي حين هم يركّزون على الاستثمار المباشر وتملّك الشركات، نركّز نحن على إدارة الأصول والمصرفية الخاصة Private Banking. كما أنّ هدفنا يتركّز على بناء مؤسسة مالية إقليمية مستقلّة وليس فقط على عقد صفقات. أضف إلى ذلك أنّ فريق العمل الناتج عن الدمج أخذ يكبر ويشكّل عبئاً، حيث بلغ نحو 50 موظّفاً". ويتابع **الشهابي**: "لكيّ تكون شركة مالية مستقلّة معناه أن لا يكون لديك منتجات خاصة وأيّ استثمار مباشر لديك هو مُنتَج بحدّ ذاته، وهذا سبب إضافي لفضّ الاندماج. نحن كان لدينا 50 في المئة من صندوق الاستثمار الخاص فاشتروه منّا، في حين استعدنا نحن حصتنا السابقة في "رسملة"، مع الإشارة إلى أنّ التعاون الوثيق بيننا لا

بنك لبنان والمهجر
أكبر مصرف في لبنان منذ عام ١٩٨١
ميّزات أعمال عام ٢٠٠٢ مقارنة مع العام ٢٠٠١

الموجودات ٧،١٥ مليار دولار أميركي، بزيادة ١٣،٧٪

الأرباح ٨٣،٥٧ مليون دولار أميركي، بزيادة ٤،٢٪

الأموال الرأسمالية ٥٦٩،٢٨ مليون دولار أميركي، بزيادة ٢٦،٥٪

تابع بنك لبنان والمهجر نموه القوي خلال العام ٢٠٠٢ وتميّزت أعماله مقارنة مع العام ٢٠٠١ بما يلي:

الأرباح: مستوى مميّز

عزز بنك لبنان والمهجر المستوى المميّز (بالنسبة للقطاع المصرفي اللبناني) لأرباحه الصافية حيث بلغت ٨٣،٥٧ مليون دولار أميركي مقارنة مع ٨٠،٢٠ مليون دولار أميركي للعام ٢٠٠١، أي بزيادة ٤،٢٪. وبعد اقتطاع عائدات الأسهم التفضيلية، بلغت ربحية السهم ٤،٣٨ دولار أميركي وربحية شهادات الإيداع GDR قياساً" لسعرها في نهاية ٢٠٠٢ في الأسواق المالية، ٢٣،٢٠٪.

الأموال الرأسمالية (Tier 1 and Tier 2 Capital): ٥٦٩،٢٨ مليون دولار أميركي، بتزايد كبير ومستمر خلال العشر سنوات الماضية

إرتفعت اموال المصرف الرأسمالية من ٤٥٠ مليون دولار أميركي الى ٥٦٩،٢٨ مليون دولار أميركي في نهاية عام ٢٠٠٢، أي بزيادة ١١٩ مليون دولار أميركي (٢٦،٥٪). وتعود هذه الزيادة بصورة اساسية، من جهة الى تراكم الأرباح غير الموزعة بتاريخ ٢٠٠٢/١٢/٣١ ومن جهة أخرى الى اصدار المصرف اسهما" تفضيلية بقيمة ٧٥ مليون دولار أميركي خلال العام ٢٠٠٢.

معدل الملاءة: تخطى ٣ مرات المعدل الدولي

حافظ المصرف على معدل ملاءة بالغ الإرتفاع تخطى ٣ مرات المعدل الدولي وفاق ضعف المعدل المطلوب في لبنان.

السيولة: استمرار التزايد الكبير

إرتفعت نسبة السيولة الجاهزة الصافية بالعملات الأجنبية من ٥٠،١٧٪ من مجموع الودائع بالعملات الأجنبية في نهاية ٢٠٠١ إلى ٦١٪ في نهاية عام ٢٠٠٢ أي بنسبة ٢١،٥٩٪. أما بالنسبة للسيولة بالليرة اللبنانية، فقد استمر المصرف بالحفاظ على سيولة جاهزة تفوق مجموع ودائع الزبائن بالعملة المحلية.

الودائع: ٦،٢١ مليار دولار أميركي بزيادة ١٢،٤٩٪

إرتفعت الودائع بنسبة ١٢،٤٩٪ لتبلغ ٦،٢١ مليار دولار أميركي، بينما زاد مجموع الموجودات بنسبة ١٣،٧١٪ ليصل الى ٧،١٥ مليار دولار أميركي .

الإنفراد بثلاث جوائز كـ "أفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠٠٢"

اختير بنك لبنان والمهجر "أفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠٠٢" من قبل ثلاث من أهم المؤسسات الدولية المختصة في هذا المجال: Euromoney و The Banker و Global Finance.

الإستمرار بالإنفراد بأعلى تصنيف محلي (+BBB) لقوة ومتانة المصرف الذاتية

حاز بنك لبنان والمهجر منفردا" في لبنان على أعلى تصنيف محلي (+BBB) لقوة ومتانة المصرف الذاتية من قبل مؤسسة التصنيف Capital Intelligence. وينفرد بنك لبنان والمهجر للسنة الرابعة على التوالي، بأعلى تصنيف تمنحه هذه المؤسسة للمصارف في لبنان.



يزال قائماً حتى الآن".

اختلاف طبيعة المستثمرين

من جهته يشرح **عارف النقفي**: "اكتشفنا سريعاً أنّ متطلّبات الصندوقين اللذين تمّ دمجهما مختلفة كليّاً وكذلك متطلّبات المساهمين في كلّ منهما متباينة. ففي حين كان صندوق "رسمله" القديم (34 مليون دولار) يركّز على الاستثمار في الخدمات المالية، فإنّ صندوق الاستثمار المباشر الجديد (150 مليون دولار) التابع لنا كان يركّز على تملّك الشركات وتطويرها BuyOut (كما حدث مع "أرامكس")، وذلك بناءً لرغبة مستثمرينا التي تتمحور حول انتهاز الفرص في المنطقة وتحقيق الصفقات الناجحة، وخلال عام وجدنا سوياً أنّ الأولويات مختلفة بين مستثمرينا". ويتابع: "ما قمنا به ليس انفصالاً بالمعنى التقليدي للكلمة بقدر ما هو تركيز كلّ منّا على تعزيز قوة الصندوق الخاص به من خلال التخصّص، ففي حين يركّز صندوق "رسمله" على المصرفية الخاصة وإدارة الثروات ويشهد إعادة هيكلة للاستجابة لمتطلّبات هذا القطاع، يركّز صندوق "أبراج" على تملّك الشركات وتطويرها، ولدينا سجلّ حافل في هذا المجال، حيث حققت صفقة "أرامكس" عوائد وأرباحاً بلغت نحو 30 في المئة خلال عام".

المستقبل: رسمله

حول طبيعة العمل المستقبلي لـ"رسمله إنفستمنتس" يقول الرئيس التنفيذي **علي الشهابي**: "ينقسم العمل المصرفي إلى تطوير المنتجات والعمليات المصرفية وتوزيع المنتجات، ونشهد يوماً بعد يوم ميلاً لدى المؤسسات المالية للتخصّص في إحدى هذه المجالات. بالنسبة لنا فنحن نعمل على بناء "رسمله" كمؤسسة مصرفية مالية إقليمية مستقلّة، تركّز على توزيع المنتجات وإدارة استثمارات الغير والمصرفية الخاصة، وذلك بالتعاون مع مؤسسات مصرفية في أوروبا والمنطقة". ويضيف: "توزيع منتجات المصارف العالمية والإقليمية وإتاحة الخيار للعملاء من دون كلفة إضافية تُذكر هو هدف "رسمله". المصارف الكبيرة في العالم والمنطقة تقدم منتجات جيّدة وأخرى سيئة، كما أنّ العمليات المصرفية لديها قدّ يكون جزء منها موفقاً والآخر دون المستوى، كذلك بالنسبة لعمليات التوزيع، ولو أرادت هذه المصارف العملاقة "فكفكة" هذه المجالات الثلاثة للاحتفاظ بالجيّد والتخلّي عن السيّء منها لكلّفها ذلك سنوات عدة من إعادة الهيكلة. أمّا نحن فمنذ بدأنا ببناء "رسمله إنفستمنتس" منذ عام ونصف تقريباً حرصنا على أن يكون التركيز على توزيع منتجات الغير وملاءمتها لمتطلّبات العملاء، فرؤيتنا أن نحوّل "رسمله" إلى مؤسسة مصرفية إقليمية مستقلّة تتولّى إدارة الأصول والثروات الخاصة من خلال تقديم أفضل المنتجات العالمية للمؤسسات والمستثمرين في منطقة الشرق الأوسط، ولدينا شراكات مع مصارف عالمية ومع مزوّدي منتجات ومديري صناديق حول العالم، ما يجعل من "رسمله" مؤسسة مالية فريدة من نوعها في المنطقة العربية".

"أرامكس" أنجح صفقات الدمج بقيمة 65 مليون دولار

■ ■ ■

المزايا التفاضلية لـ "رسملة": التخصّص، الاستقلالية، التركيز على المنطقة والتحالفات العالمية

■ ■ ■

"أبراج": صفقة جديدة على الطريق النقفي: أبيع "أرامكس" اليوم إذا حصلت على السعر المناسب

شراء بنك؟

أما عن الرغبة بتملك مصرف يقول الشهابي: "نعمل على هذا المشروع منذ عام ونصف، وأجرينا سابقاً مفاوضات لشراء مصرف في لبنان وآخر في الأردن، وذلك لتأمين موطأ قدم لنا وحصّة في السوق المصرفية العربية، لكن أيّاً من الصفقتين لم تتمّ بسبب المستوى المرتفع لأسعار أسهم هذه المصارف، لذلك رأينا من الأفضل إقامة تحالفات مع أفضل البنوك في العالم بدل شراء بنك في المنطقة، ونحن الآن في مرحلة توقيع العقود النهائية مع مصارف في لندن وسويسرا وهونغ كونغ ولبنان، فعندما تفتح حساباً مع "رسمله" فأنت عملياً تفتحه مع أحد هذه المصارف، الأمرّ الذي لم يتمّ سابقاً في منطقة الشرق الأوسط من حيث الهيكلية الجديدة التي نتّبعها".

ويختم **الشهابي**: "القيمة المضافة لدى "رسمله" تتمحور حول الاستقلالية في توفير الخدمات والاستشارات والمنتجات للعملاء، والتركيز على خدمات الزبائن في منطقة الشرق الأوسط تحديداً، وتوفير المنتجات بمستوى عال من التشريعات والقوانين الملائمة للاستثمار، وخدمة "الشباك الواحد"، إضافة للتحالف مع أهمّ المصارف العالمية. وستتنوّع مروحة منتجاتنا بين صناديق التحوّط والأسهم والسندات والعقار والصناديق المشتركة والمنتجات المهيكلة والمنتجات الإسلامية".

"أبراج" و"كوبولا"

يشرح الرئيس التنفيذي لـ"أبراج كابيتال" **عارف النقفي** العلاقة مع "كوبولا"

رسملة إنفستمنتس

الشركة مملوكة بالكامل من قبل "رسملة إنفستمنتس هولدنغ" (برمودا)، المملوكة بدورها من قبل: صندوق رسملة Rasmala Fund Lp (78 في المئة)، اثنان من المستثمرين الشركاء في صندوق رسملة (10 في المئة)، شركة استثمار قطرية (2 في المئة)، والإدارة (10 في المئة)

أمّا صندوق رسملة فيتوزّع مستثمروه على: "دويتشه بنك" (20 في المئة)، والبنك السعودي الأمريكي (10 في المئة)، بالإضافة لـ6 مستثمرين من المملكة العربية السعودية، وشركة "شعاع كابيتال"، والإدارة.

وتنقسم "رسملة إنفستمنتس هولدنغ" إلى:

– "رسملة إنفستمنتس" – المملكة المتحدة: الذراع الأساسية لإدارة عمليات الاستثمار، ومركز تحديد المنتجات العالمية الملائمة للعملاء

– "رسملة إنفستمنتس" – الولايات المتحدة الأميركية

– "رسملة إنفستمنتس" – جيرنسي: مركز العمليات المالية والمصرفية وتكنولوجيا المعلومات

– "رسملة إنفستمنتس" – دبيّ: المركز الإقليمي لإدارة المجموعة والتطوير الستراتيجي، ومركز توفير الخدمات لعملاء الشرق الأوسط

و"رسمله": "بدأت مع "كوبولا" في العام 1994 من الصفر، وفي العام 1998 حققنا صفقة Inchcape الناجحة بقيمة 120 مليون دولار، وأصبح لدينا في العام 2001 نحو 750 مليون دولار من الأموال تحت الإدارة و3000 موظف، كما أجرينا العديد من الصفقات الناجحة على مستوى المنطقة مثل تملّك فرانشايز "سبينيس" في الشرق الأوسط وغيرها. لكن مؤسسة "ماكينزي" لفتت نظرنا إلى مسألة مهمة وهي أننا شركة كبيرة لكنها شركة عمليات وإدارة Operating من حيث هيكليتها، في حين أنّ عملنا في الحقيقة يتمحور حول الاستثمار المباشر في الشركات الخاصة، واقترحوا علينا إعادة الهيكلة والتحوّل إلى الاستثمار المباشر، فعرضنا الأمر على مجلس الإدارة ووافق على الاقتراح فأنشأنا صندوق تملّك الشركات Buyout Fund برأس مال 150 مليون دولار". ويتابع: "هذا الصندوق هو الذي اندمج مع "رسمله"، وشركة "كوبولا" مساهم رئيسي فيه. ورداً على سؤال حول حقيقة رفض المساهمين في "كوبولا" الدخول في صندوق تملّك الشركات والمطالبة بأموالهم، أجاب **النقفي**: "هنالك مستثمر واحد فقط طالب بتسييل استثماراته بعد الدمج مع "رسمله" فقمنا بذلك".

صفقة جديدة كـ "أرامكس"

"سيكون لدينا صناديق عدة على غرار صندوق تملّك الشركات الذي أنجز صفقة "أرامكس"، ويتركّز نشاطنا على منطقة الخليج العربي والمشرق العربي بهدف شراء الشركات وإدارتها وتطويرها وبنائها ثمّ بيعها. أمّا القطاعات التي تحظى باهتمامنا فهي: الطاقة، العقار، الاتصالات، الخدمات اللوجيستية، والقطاع المالي والمصرفي. وقريباً جداً سنعلن عن صفقة توازي في أهميتها صفقة "أرامكس"، وذلك من خلال صندوق تملّك الشركات"، حسب **النقفي**. وعن الوقت المناسب لبيع "أرامكس" يقول: "عندما أحصل على السعر المناسب، فقد أبيعها اليوم أو غداً، لكن هدفي الستراتيجي تحويلها إلى شركة تبلغ قيمة أعمالها سنوياً Turnover نصف مليار دولار، وتشهد إنجازات فريق العمل الكفؤ لدينا على تحقيق عائد على الصفقات المنجزة يبلغ نحو 53 في المئة على مدى 8 سنوات". ■

آكوتيل الإيطالية تشتري انفوتوسل الأردنية

لم ينتهِ شهر شباط/فبراير الفائت من دون مفاجآت جديدة في حركة شراء وبيع الأسهم في شركات الاتصالات، فقد عُلم أن شركة آكوتل الإيطالية لم تعدّ تستطيع الانتظار أكثر في توسيع عملية دخولها إلى سوق الشرق الأوسط. فأنهت شراء نحو 67 في المئة من أسهم شركة انفوتوسل Info2cell التي تتخذ من دبي والأردن مركزاً لعملها.

وبهذه الخطوة تكون آكوتل قد أنهت عملياً شراء مجمل أسهم انفوتوسل بعد أن كانت اشترت نحو 33 في المئة من أسهمها العام 2000. ويبدو من تطوّر الأمور أن آكوتل كانت مصممة أصلاً على استكمال هذه العملية، إلا أن تطورات مختلفة منها افتتاحها لمركزين في بيروت وروما أخّر من سرعة إنهاء عملية الشراء.

وعلى الرغم من أن الطرفين لم يشيرا إلى قيمة الصفقة إلا أن مصادر قدّرتها بنحو 12 مليون يورو. وأعلن **كلوديو كارنيفالي** رئيس مجلس إدارة آكوتيل في أول خطوة بعد التملّك، أن الشركة قررّت ربط مركز التطوير التابع لشركة انفوتوسل في الأردن مع مركزي آكوتيل للتطوير في بيروت وروما، ما يزيد توفّر الخدمات التقنية المتقدمة. وتتوقّع الشركة الأردنية أن يصل عدد المشتركين في خدماتها في العالم العربي إلى 250 ألفاً بحلول نهاية السنة الحالية، وأن يتضاعف إلى 500 ألف بنهاية العام 2004.

ويقول **كارنيفالي**: "لقد لاحظنا باهتمام بالغ النمو المتزايد في سوق الاتصالات النقّالة في الشرق الأوسط وبدأنا نتدارس منذ مدة طويلة في فكرة دخول هذه السوق على مستوى كبير".

يذكر أن آكوتل الإيطالية تأسست العام 1992 لتتخصص في مجال الخدمات اللاسلكية بما تتضمنه من وسائط متعددة Multimedia وخدمات ذات قيمة مضافة كلها موجّهة إلى الهاتف النقّال وسائر الخدمات اللاسلكية. أما انفوتوسل فتأسست العام 1998 على يد **ناصر الخالدي** و**بشار دحابرة**، لتكون أول مزوّد تطبيقات لاسلكية في المنطقة. وبسبب الخبرة الطويلة لـ **خالدي** في قطاع الشركات الاستثمارية والخدمات المالية



بشار دحابرة

توجّهت انفوتوسل إلى قطاع البنوك لتزويد التطبيقات اللاسلكية وخدمات المحتوى. والخالدي عضو مجلس إدارة في شركات مثل "ألو" Alo المتخصصة في بطاقات الاتصالات المسبقة الدفع، وTrans Jordan الأردنية المتخصصة في الأسهم Stock Exchange. أما **بشار دحابرة** فرافق الشركة منذ تأسيسها كونه مطلق الفكرة والمتخصص في هذا المجال.

ولا تقتصر تطورات قطاع خدمات محتوى الاتصالات في المنطقة على آكوتل، فقد بادرت شركات مثل فوجيتسو- سيمنز و نوكيا و سيمنز والكاتيل وسوني- أريكسون وغيرها إلى الإعلان عن اهتمام "شديد" بتزويد أجهزتها وتقديم تقنياتها وخدماتها، بشكل يتناسب والإقبال على المحتوى الموجّه للهاتف النقّال في المنطقة.

نوكيا، مثلاً أطلقت أجهزة نقالة عدة في الشهرين الأخيرين تتضمّن تقنيات خاصة بما تسمّيه Multimedia service (MMS) وهي تشكل خدمات محتوى تطاول الصوت مع الصورة والفيديو، ودعماً لخطوتها قامت بتنظيم لقاءات لشرح خدماتها الجديدة وسبب اهتمامها بها على مدى 2002.

أما الكاتيل فقالت انه مع اتجاه مزوّدي خدمات الاتصالات في الشرق الأوسط إلى إدخال خدمات جديدة تعتمد على تكنولوجيا الملتيميديا إلى شبكات للمحمول لكي تدر أرباحاً جديدة وتوسّع آفاق خدماتها، قامت الشركة رسمياً بإطلاق خدمات الرسائل عبر الملتيميديا MMS الإصدار 2,0 في "الكونغرس العالمي للجيل الثالث للمحمول" بمدينة كان.

المؤتمر التاسع للاستثمار وأسواق رأس المال العربية

للعام التاسع على التوالي، تستعدّ مجموعة الاقتصاد والأعمال لتنظيم المؤتمر التاسع للاستثمار وأسواق رأس المال العربية يومي 8 و9 أيار/ مايو 2003 بالاشتراك مع مصرف لبنان وبالتعاون مع مؤسسة التمويل الدولية (IFC) التابعة للبنك الدولي، وجمعية مصارف لبنان.

ويستقطب المؤتمر الذي يرعاه رئيس مجلس الوزراء رفيق الحريري رؤساء حكومات ووزراء ومحافظي بنوك مركزية وهيئات مالية. وينتظر أن يشهد فندق فينيسيا أنتركونتيننتال بيروت أكثر من 700 مشارك من القيادات العليا والخبراء في المؤسسات المالية والمصرفية العربية والدولية.

وسيتناول المؤتمر عدداً من القضايا الأساسية التي تُعنى بالتطورات الاقتصادية في المنطقة، من خلال برنامج يتضمن الآتي:

- متطلبات الدور الجديد للدولة في الاقتصاد.
- التشريعات والقواعد المطلوبة لدعم تنافسية القطاع الخاص ضمن إطار عالمي.
- كيفية تعزيز تنافسية البلدان العربية في استقطاب الاستثمار الأجنبي.
- الشراكة المطلوبة بين القطاعين العام والخاص لتطوير البنى التحتية.
- التحدّيات طويلة الأجل التي تواجه صناعة النفط والغاز العربية.
- الفرص والمخاطر التي تواجه الصناعة المصرفية العربية.
- الإصلاحات المطلوبة للقطاعين المالي والمصرفي.
- اتجاهات الاستثمار في الأسواق الدولية للعام 2003.

إلى ذلك يشهد المؤتمر حوارات مفتوحة مع رؤساء حكومات ووزراء وتكريماً لشخصيات رفيعة من أصحاب الإنجازات في عالم الاقتصاد والأعمال في المنطقة.

السفير السعودي في لبنان ينوّه بالملتقى السعودي اللبناني

تلقّى رئيس تحرير "الاقتصاد والأعمال" رؤوف أبو زكي كتاباً من سفير المملكة العربية السعودية في لبنان **فؤاد صادق مفتي** هنا نصّه:

بادئ ذي بدء، يُسعدني أن أقدّم لسعادتكم وللأسرة الكريمة وأسرة مجلة "الاقتصاد والأعمال"، أصدق التهاني القلبية بمناسبة حلول عيد الأضحى المبارك سائلاً المولى عزّ وجلّ أن يحفظكم بالصحة والعافية ويسدّد خطاكم إلى سبل الخير والتقدّم والازدهار.

كما أودّ أن أنوّه بالدور المتميّز وأثمّن الجهد الكبير الذي أبديتموه في إعداد وإنجاح الملتقى الاقتصادي السعودي – اللبناني الذي انعقد في الرياض وكان له الأثر المهم في تعزيز العلاقات الاقتصادية بين لبنان والمملكة العربية السعودية والعلاقات الشخصية والعملية بين رجال الأعمال السعوديين واللبنانيين بما سيساهم بإذن الله في تمتين الاقتصاد اللبناني ودفعه قدماً إلى الأمام.


السفير فؤاد صادق مفتي

ولا يسعني إلاّ التوقّف شاكراً ومقدّراً المواد الإعلامية والمعلومات الممتازة التي تنشرها مجلة "**الاقتصاد والأعمال**" حول العلاقات اللبنانية – السعودية، ولا سيما العدد الخاص الذي تزامن صدوره مع انعقاد الملتقى الاقتصادي السعودي اللبناني. إن هذه المجلة هي عن حق مرجع اقتصادي لرجال الأعمال وأهل الاختصاص ونسأل لها كل تقدّم ولأسرتها دوام النجاح، والله الموفق.

في ظل التهديد الأميركي للعراق

أزمة صامتة

شكا عدد من المصارف الخليجية من لجوء بنوك دولية إلى تضييق فرص الحصول على خطوط ائتمان مفتوحة بشروط التعاقد السابقة للأزمة الحالية. وتدخلت بنوك مركزية خليجية للحؤول دون تفاقم أزمة كهذه لها انعكاسات على الاعتمادات وحركة التزوّد بالعملات الصعبة. وحجّة المصارف الدولية في ذلك ارتفاع المخاطر بنتيجة ازدياد التوتر في المنطقة.

فرص كويتية

يستعدّ القطاع الخاص الكويتي لمرحلة ما بعد صدام، إذ يعتقد التجّار الكويتيون أنهم الأوفر حظاً بين رجال أعمال المنطقة في قطف عقود توريد مجزية إلى العراق بالنظر إلى العلاقات التاريخية المميّزة التي كانت بين البلدين قبل العام 1990 فضلاً عن الموقع الجغرافي البري والبحري المميّز للكويت بالنسبة للعراق. وتقام حالياً ندوات وحلقات نقاش في الكويت لرسم ملامح العلاقة الاقتصادية والتجارية والاستثمارية مع عراق المستقبل.

فنادق الكويت

لم تُشغل فنادق الكويت من قبل كما تُشغل حالياً، فهي تعجّ بالصحفيين الأجانب إلى جانب الوفود الأمنية والعسكرية. واللافت هو توافد عدد من الوفود الاقتصادية من دول مثل إيطاليا وبلجيكا وأميركا لإجراء مفاوضات حالياً تتركّز على شراكات محتملة بين هؤلاء والتجّار والمقاولين الكويتيين تحضيراً لدخول الاستثمار في العراق.

الملتقى العربي الخامس للإتصالات واقتصاد الإنترنت

تنظّم مجموعة الاقتصاد والأعمال والاتحاد الدولي للاتصالات ITU وبالتعاون مع وزارة الاتصالات في لبنان الملتقى العربي للاتصالات والإنترنت 2003 وذلك في فندق فينيسيا أنتركونتيننتال في بيروت بين 28 و31 أيار/مايو 2003.

ويتميّز هذا الملتقى بكونه التعاون الأول للاتحاد الدولي للاتصالات مع مؤسسة خاصة بحيث يجمع الملتقى السنوي الخامس لتنمية الاتصالات في المنطقة العربية والمؤتمر العربي الخامس للاتصالات واقتصاد الإنترنت، ما يشكّل أكبر ملتقى عربي لقطاعيَ الاتصالات والإنترنت الذي يجمع أكثر من 500 شخصية قيادية من القطاعين الخاص والعام. وسيشارك في المؤتمر الخامس معظم وزراء الاتصالات في البلدان العربية وخبراء من الاتحاد الدولي للاتصالات ومئات من قادة الشركات العربية والدولية المعنية في شؤون الاتصالات والإنترنت بمن فيهم مشغلي ومزودي الحلول والمعدات والشركات الاستشارية، إضافة إلى عدد من الخبراء المشهود لهم دولياً.

وما يضفي على الملتقى أهمية خاصة حرص وزارة الاتصالات في لبنان على أن يأتي انعقاده متزامناً مع اجتماع الجمعية العمومية للمؤسسة العربية للاتصالات الفضائية (عرب سات)، الأمر الذي يحوّل الملتقى إلى حدث فريد من نوعه لقطاع الاتصالات في المنطقة.

ويشمل المؤتمر عدداً من المحاور:

- اتجاهات قطاع الاتصالات العربي.
- تطورات الخصخصة وسياسات التحرير والتنظيم.
- تقييم مفاعيل تقنيات الاتصالات الجديدة على أسواق وشركات الاتصالات العربية وكيفية التعاطي معها.
- مستقبل الجيل الثالث (3G) من اتصالات الخليوي في الأسواق العربية.
- الحكومة الإلكترونية.
- القمّة العالمية لمجتمع المعلوماتية WISS (جنيف 2003).
- بحث واقع قطاع الإنترنت وسبل توسعة مستوى الاستخدام في الأسواق العربية/الاتصال ونشر المعلومات.

في تقرير لشركة "سيغما"
"أوراسكوم تليكوم" لإعادة هيكلة الحصص الخارجية


نجيب ساويرس

القاهرة – الاقتصاد والأعمال

أثارت عمليات البيع المتوالية لحصص أوراسكوم تليكوم في شركات الهاتف الخليوي الإقليمية خصوصاً في الأردن ثم الجزائر اهتمام المؤسسات المعنية بالتحليل المالي للشركة المصرية.

ورغم أن هذه العمليات تأتي في إطار خطة شاملة لإعادة هيكلة أصول "أوراسكوم تليكوم" إقليمياً كما سبق وأعلن المهندس **نجيب ساويرس** رئيس مجلس إدارة الشركة، إلا أن ذلك لم يمنع شركة "سيغما" للأوراق المالية في مصر من أن تصدر تقريراً حديثاً تناول بالتحليل الصفقة الأخيرة وآثارها المتوقعة على أوراسكوم تليكوم وهي الصفقة التي بمقتضاها باعت أوراسكوم 91,6 في المئة من شركة "فاست لينك" الأردنية لشركة الاتصالات الكويتية MTC بقيمة 423,9 مليون دولار وأعقبها صفقة شراكة مماثلة بين الشركتين المصرية والكويتية في استثمارات "جازي" الكويتية.

يقول التقرير أن أوراسكوم تليكوم تواجه أزمة سيولة خاصة بعد عملية التوسّعات الجريئة للشركة في المنطقة الإقليمية المحيطة وهو ما أدّى إلى زيادة الديون على الشركة، ما دفعها لمحاولة البحث عن طريق لسداد التزاماتها القصيرة لعدم قدرتها على جذب المستثمرين لعملية زيادة رأس المال مع الظروف السيئة التي تمر بها السوق حالياً وارتفاع المخاطر السياسية في المنطقة.

ويشير تقرير سيغما إلى أنه مع بيع "فاست لينك" فإن أوراسكوم تستطيع تدعيم قائمة المركز المالي الخاصة بها والتركيز على الأصول الأكبر نمواً مثل مصر والجزائر وتونس وباكستان.

وتوقّع التقرير أن تتراجع إيرادات أوراسكوم في نهاية العام الجاري 2003 بنسبة 2 في المئة فقط بعد بيع "فاست لينك"، حيث أن الزيادة في الإيرادات من شبكاتها التابعة الأخرى مثل موبيلينك (أوراسكوم في باكستان) وأوراسكوم تليكوم الجزائر مع بدء تشغيل شبكة تونس سيقلل من آثار بيع "فاست لينك".

وتوقّعت "سيغما" ثبات هامش الإيرادات قبل الفوائد والضرائب والأملاك بالنسبة للشركة الأم مع استمرار التحسّن في هوامش الشبكات التابعة.

وتشير توقّعات تقرير "سيغما" إلى أن أوراسكوم تليكوم ستنهي العام 2003 بعدد المشتركين نفسه كما في نهاية العام 2002، حيث أن عمليات تونس والجزائر يتوقع أن تضيف 500 ألف مشترك في نهاية العام 2003، فيما تقوم موبينل "موبيلينك" بتغطية الفرق الناتج من بيع "فاست لينك" والذي سيستخدم في تخفيض ديون أوراسكوم قصيرة الأجل وتحسين رأس المال العامل وبالتالي تحسين سيولة الشركة.

وتتمثل النقطة السلبية في صفقة فاست لينك – حسب التقرير – في أن إجمالي أصول الشركة متوقّع انخفاضه بشكل حاد ليعكس تأثير بيع أصولها الأردنية مع إعادة سداد الديون، وعلى الرغم من ذلك، فإنها ستمثل عنق الزجاجة للشركة على المدى القصير ومن شأنه الحفاظ على الشركة وانفراج أزمة السيولة والتي هي محل اهتمام كبير من المستثمرين وبالتالي سيزيل الضغط على سعر السهم.

يذكر أن "فاست لينك" كانت تمثّل 24 في المئة من إجمالي إيرادات أوراسكوم تليكوم ونحو 27 في المئة من الإيرادات قبل الفوائد والضرائب والأملاك وذلك في النصف الأول من العام 2002 وساعدت على تحسين هامش الإيرادات قبل الفوائد والضرائب والأملاك لأوراسكوم تليكوم ليصل إلى 45,1 في المئة.

الملتقى السياحي العربي الألماني الخامس

تستضيف العاصمة الألمانية برلين في 9 آذار/مارس المقبل، الملتقى السياحي العربي الألماني الخامس الذي يقام في إطار المعرض الدولي للسياحة ITB. وينظم هذا الملتقى غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية ومعرض برلين بالتعاون مع اتحاد غرف التجارة والصناعة الألمانية ومجموعة الاقتصاد والأعمال.

ويشهد هذا الملتقى، كما في الأعوام السابقة مشاركة عربية تتمثل في عدد من وزراء السياحة العرب ورؤساء الغرف التجارية العربية والعربية الأجنبية المشتركة، إضافة إلى السلك الديبلوماسي العربي في برلين.

وإلى المشاركة الرسمية يستقطب الملتقى عدداً كبيراً من المستثمرين في القطاع السياحي العربي والعاملين في هذا القطاع من مدراء فنادق وأصحاب مكاتب سياحة وسفر، حيث يشكّل الملتقى إطاراً لهم للإلتقاء بنظرائهم الألمان.

وتركّز أعمال الملتقى، الذي يُقام في مبنى معرض برلين، على سُبل تعزيز وتقوية التعاون العربي الألماني في قطاعات السياحة المختلفة، والترويج للمقاصد السياحية العربية ذات الخصوصيات المتنوعة.

أما المحور الرئيسي لمناقشات الملتقى فيتناول السياحة الإستجمامية، حيث سيناقش خبراء السياحة العرب والألمان سبل تطوير هذا النوع من السياحة كعامل يسهم في تعزيز السياحة البينية العربية الألمانية.

وأعلن أمين عام غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية عبد العزيز المخلافي، وهي الجهة الأساسية المنظمة للملتقى، أن نجاح هذا الحدث هو الذي ساعد على انعقاده سنوياً ومنذ 5 سنوات. وقال أن في نية الغرفة والجهات الأخرى المتعاونة تطوير هذا التقارب العربي الألماني بما يخدم تطوير وتعزيز حركة الاستثمار السياحي في البلدان العربية وحركة التبادل السياحي بين الجانبين.

يُذكر أن عدد السياح الألمان إلى البلدان العربية يتطور سنة بعد سنة. والسياحة الألمانية تتركز بصورة خاصة على تونس ومصر والمغرب ودبي، ووصل عدد السياح الألمان في العام 2000 إلى نحو 2,4 مليون سائح ما جعل الألمان في طليعة السياح الأجانب الذين يتوجهون إلى البلدان العربية.

المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: تحسّن في البيئة الاستثمارية العربية



مأمون إبراهيم حسن

أعربت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار عن ارتياحها لاتجاهات التحسّن المتنامية في البيئة الاستثمارية في الكثير من الدول العربية، وتوقّعت أن يحقق ذلك أثراً تراكمياً إيجابياً يرفع من جاذبية المنطقة وقدرتها التنافسية.

ونوّهت المؤسسة، في بيان أصدرته مطلع الشهر الماضي، بقرار المجلس الاقتصادي الأعلى في المملكة العربية السعودية، الذي قضى بتقليص القائمة السلبية والمتعلقة بالمجالات المحظورة على الاستثمار الأجنبي إلى 16 نشاطاً من 19 في السابق.

ووفق القائمة الجديدة التي أقرّها المجلس، في إطار مراجعته المنتظمة للقائمة السلبية سعياً لتقليصها بشكل متواصل، فُتح الباب للاستثمارات الأجنبية في المملكة في مجالات نقل وتوزيع خدمات الكهرباء ضمن الشبكة العامة، وفي مجالات خدمات النقل بخطوط الأنابيب، وفي مجال التأمين (بانتظار صدور نظام خاص لا يزال قيد الدرس).

وبذلك باتت النشاطات المحظورة على الاستثمارات الأجنبية في السعودية تنحصر في الآتي:

في القطاع الصناعي: استكشاف المواد البترولية والتنقيب عنها وإنتاجها، تصنيع المعدات والأجهزة والملابس العسكرية، تصنيع المتفجرات المدنية.

وفي قطاع الخدمات: يشمل الحظر: خدمات تأمين الإعاشة للقطاعات العسكرية والتحريات والأمن، الاستثمار العقاري في كل من مكة المكرمة والمدينة المنورة، خدمات الإرشاد السياحي ذات العلاقة بالحج والعمرة، خدمات التخديم، خدمات السمسرة والعقار، خدمات الطباعة والنشر (مع بعض الإستثناءات)، الخدمات الصوتية والمرئية، خدمات الاتصالات (مع بعض الاستثناءات)، خدمات النقل البري والجوي والفضائي، خدمات التوزيع وتجارة الجملة والتجزئة (تستثنى حقوق الامتياز)، خدمات العاملين الطبيين وشبه الطبيين.

إلى ذلك يحظر أيضاً الاستثمار الأجنبي في صيد الثروات المائية الحية، وإقامة مراكز السموم وبنوك الدم والمحاجر الصحية.

وأشارت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار إلى وجود تشريعات في عدد من الدول العربية تحدد بعض القطاعات المحظورة، حصراً، على الاستثمار الأجنبي، فذكرت: الوكالات التجارية والاستيراد بصفة مستقلة في دولة قطر، النفط في ليبيا، قطاع الفلاحة في المغرب، إعادة التصدير والمصارف والتأمين وإعادة التأمين والمعادن والمحروقات في موريتانيا، النفط والغاز والمعادن في اليمن، التجارة والخدمات في سلطنة عمان، صناعة النفط والطاقة النووية والتعدين في الصومال، التجارة والتأمين والعقارات (ما عدا مشاريع التطوير)، البنوك وشركات الصرافة والمؤسسات المالية (ما عدا شركات الرهن العقاري) في فلسطين.

وذكر بيان المؤسسة مجالات تحتاج إلى موافقة مسبقة مثل: المقاولات في قطر، استخراج الموارد الطبيعية في الكويت، ومجالات مقيّدة بشروط معيّنة (مثل حصة 50 في المئة في قطاعات النقل والمقاولات والبنوك والتأمين والاتصالات والتعدين والزراعة والبورصة) في الأردن.

وأشار البيان في المقابل إلى قطاعات متاحة أمام الاستثمار الأجنبي على سبيل الحصر كونها قطاعات ذات أولوية تنموية مثل قطاعات الزراعة والصناعة والسياحة والنقل. وتتفاوت الدول في تحديد المجالات ذات الأولوية بالنسبة لها، كالصيد البحري في تونس وجيبوتي والصومال، الصناعة والنقل في الأردن، المشاريع الستراتيجية في السودان، مشاريع القرى السياحية في سلطنة عمان، والقوى المتحركة في قطر.



اجتماع اللجنة التحضيرية ويبدو من اليسار: د. الياس غنطوس، مأمون إبراهيم حسن، محمد لح

بوتفليقة يرعى المؤتمر العاشر للمستثمرين ورجال الأعمال العرب

الجزائر على موعد مع تظاهرة استثمارية كبرى في الشهر الأخير من السنة الحالية تتمثل بالمؤتمر العاشر للمستثمرين ورجال الأعمال العرب، وهي ستكون جاهزة لاستقبال هذا الحدث والعمل على إنجاحه، إذ يرعى المؤتمر الرئيس **عبد العزيز بوتفليقة** وتتجند جميع الطاقات لدعم جهود الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة في مراحل التحضير والتنظيم.

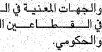
هذا ما أبلغه للجنة التحضيرية للمؤتمر، المدير العام للغرفة الجزائرية **محمد شامي** أثناء اجتماعها الثاني خلال شهر شباط/ فبراير الماضي في مقر الجامعة العربية في القاهرة، بحضور الهيئات المنظمة وهي: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار التي ترأس مديرها العام **مأمون إبراهيم حسن** اجتماع اللجنة، واتحاد الغرف العربية، والأمانة العامة الاقتصادية للجامعة العربية.

وخلال الاجتماع التحضيري تمّ تحديد موعد ومكان انعقاد المؤتمر، ووضعت مسودة لبرنامج المؤتمر الذي سيتناول بشكل أساسي موضوع الاستثمار في قطاع الخدمات، حيث أشار الأمين العام لاتحاد الغرف العربية د. **الياس غنطوس** أنه تمّ اختيار هذا الموضوع بعد التشاور مع الجانب الجزائري، باعتبار أن فرصاً كبيرة متوفّرة في هذا المجال في الجزائر، كما أن تحرير قطاع الخدمات بين البلدان العربية هو أمر ملح وضروري لإنجاح المساعي الرامية لقيام منطقة حرة عربية، وأكد **غنطوس** أن المؤتمر سيسعى لحث الحكومات العربية على الانضمام إلى اتفاقية عربية لتحرير قطاع الخدمات.

وسجّل **مأمون إبراهيم حسن** الكثير من الملاحظات التنظيمية مركّزاً على ضرورة البدء بعملية الترويج للمؤتمر في وقت مبكر وعلى ضرورة دعوة جهات عربية متخصصة للمشاركة في المؤتمر، كما أشار إلى أن المجال مفتوح للبلدان العربية التي ترغب بعرض تجربتها في الاستثمار في قطاع الخدمات أو بعرض مناخ وفرص الاستثمار لديها، مع التركيز على عرض واقع ومناخ وفرص الاستثمار في الجزائر كبلد مضيف للمؤتمر.

وفي تصريح لـ"الإقتصاد والأعمال" ذكر **محمد شامي** أن الجزائر شهدت العديد من المؤتمرات الضخمة التي شارك فيها رجال أعمال أجانب وعرب، لكن، وانطلاقاً من الحاجة إلى مزيد من التعريف بالفرص الاستثمارية في أوساط المستثمرين العرب، سيقوم الجانب الجزائري بجهود استثنائية في الفترة التي تسبق انعقاد المؤتمر للتعريف بالجزائر كبلد يعيش تطوّرات متسارعة في مجال الإصلاح الإقتصادي والانفتاح على العالم والتوقيع على اتفاقات دولية وإقليمية مثل اتفاق الشراكة مع أوروبا، واتفاقية منظمة التجارة العالمية وكثير من الاتفاقات العربية.

وأضاف **شامي**: إن جهودنا الترويجية للجزائر ستدعم خطة الهيئات المنظمة الرامية للترويج للمؤتمر بما يوفّر المزيد من فرص نجاحه. أما داخل الجزائر، فسنعمل على إشراك جميع الجهات المعنية بالشأن الإقتصادي والإستثماري لا سيّما وزارة التجارة، ووزارة الاستثمار المستحدثة مؤخراً ويتولاها **حميد الطمار** والتي كانت سابقاً وزارة المساهمة وتنسيق الإصلاحات.



محمد شامي

وسنقوم بالتعاون مع هذه الجهات، بالاتصال المباشر مع الأوساط الاستثمارية العربية لعرض الفرص المتوفّرة في الجزائر والإطلاع على رغبات المستثمرين في فترة سابقة للمؤتمر لتنسيق لقاءات بين هؤلاء المستثمرين والجهات المعنية في الجزائر في القطاعين الخاص والحكومي.

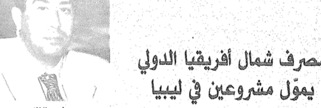
تعاون سعودي اماراتي في تشغيل الخلوي

أبرمت غرفة الإمارات لمقاصة البيانات، إحدى وحدات الأعمال التابعة لمؤسسة الإمارات للاتصالات اتفاقية تعاون مع وحدة الاتصال المتنقلة، التي تعتبر الجهة المشغلة لخدمة الهاتف المتحرك والتابعة لشركة الاتصالات السعودية في مجال تقديم خدمات التجوال الدولي. وبموجب هذه الاتفاقية ستوفر غرفة الإمارات للمقاصة كافة الخدمات التقنية والحاسبية والحلول المتعلقة بخدمة الهواتف المتحركة الدولية.

وأعرب **احمد المحياس** مدير غرفة الإمارات لمقاصة البيانات" عن الثقة التي حصدتها الغرفة جرّاء هذه الاتفاقية التي جاءت دليلاً على ما تحظى به الغرفة من سمعة دولية ومستوى راق في تقديم الخدمات للعملاء وذلك بفضل الدعم الثابت لمؤسسة الاتصالات والجهود التي يبذلها فريق العمل المتكامل والذي يتحلى بروح التعاون والمبادرة وأعلى مستويات العلم والكفاءة والأداء. هذا إلى جانب الموقع الستراتيجي بين شبه القارة الهندية والقارة الأفريقية ما يجعل من غرفة الإمارات لمقاصة البيانات خياراً مثالياً لمختلف شركات تشغيل الهواتف المتحركة في المنطقة بهدف الحصول على مصدر دعم متكامل لخدمات التجوال الدولي."

يُذكر أن غرفة الإمارات لمقاصة البيانات تقوم بتوفير الحلول المتعلقة بخدمة التجوال الدولي مع مشغلي الهاتف المتحرك في كل من الصومال واليمن وباكستان وإيران وشركة الثريا للاتصالات الفضائية والأردن وليبيا وتونس إلى جانب جمهورية تشاد والنيجر والغابون وتنزانيا وبوركينا فاسو وزامبيا وجمهورية كونغو الشعبية والديمقراطية.





مصرف شمال أفريقيا الدولي يموّل مشروعين في ليبيا

شهير الزلاوي

موّل مصرف شمال أفريقيا الدولي مشروعين في ليبيا في الفترة الأخيرة محققاً نقلة نوعية في نشاطه كمصرف أوف شور تونسي تساهم في رأس ماله جهات تونسية وليبية.

وقال المدير العام المساعد للبنك **شهير الزلاوي** أن المصرف قدّم قرضاً لرجال أعمال ليبيين لإنشاء مصحة خاصة تعمل بالتعاون مع مصحات تونسية متخصصة، ومع أطباء تونسيين يتعاونون مع نظرائهم الليبيين. أما المشروع الثاني فهو تمويل شراء باخرة لنقل الحاويات (كونتينر)، تقوم حالياً بجولة على عدد من المرافئ التونسية.

وعن نشاط البنك العام الماضي قال **الزلاوي**: "يعرف الجميع أن العام 2002 كانت حافلة بالصعوبات الدولية والإقليمية والمحلية، لكن نتائج البنك كانت جيدة بالإجمال وفاقت أكثر التوقعات تفاؤلاً. فقد تمكنا من تعزيز موقعنا في سوقنا التقليدية في الجماهيرية الليبية، ورفعنا حصتنا في هذه السوق، وطورنا نشاطنا التمويلي هناك مؤكدين للأشقاء الليبيين أن البنك يلعب دوراً نموذجياً في تعزيز التبادل التجاري والتنموي بين تونس وليبيا".

وأضاف: "بالطبع يتميّز مصرفنا بنشاطه في مجال التجارة الدولية، وهو يواصل جهوده في دعم الصادرات التونسية نحو ليبيا والأسواق الخارجية الأخرى، كما يعمل دائماً على تحسين مستوى خدماته الشخصية كونه متخصصاً في التعامل مع الزبائن غير المقيمين، وهؤلاء يطلبون في العادة خدمات عالية المستوى، وبإمكانهم الحصول عليها من المصارف الدولية، وبالتالي لا نستطيع تقديم خدمة إلا في مستوى خدمات هذه المصارف".

وتوقّع **الزلاوي** أن يتطور نشاط البنك في المرحلة المقبلة بعد ظهور جيل جديد من رجال الأعمال الليبيين الذين يحتاجون للعمل المصرفي الخاص والمتخصص، سواء في مجال تمويل المشاريع أو في مجال التجارة الخارجية استيراداً وتصديراً، وهذا الأمر سينعكس ولا شك بشكل إيجابي على حجم التبادل التونسي الليبي وعلى نتائج البنك. ونفى **الزلاوي** أن يكون الحجم الصغير نسبياً لمصرف شمال أفريقيا الدولي عائقاً أمام تطور نشاطه، أو تهديداً لبقائه في مواجهة نظرية المصرف الشامل، وفتح الأسواق أمام المنافسة الدولية، فأكد أن صغر حجم المصرف يساعده على الاهتمام الكامل بزبائنه وتقديم خدمات شخصية لهم في مستويات عالية، كما انه يبقى قادراً على خفض نفقاته وبالتالي تنخفض كلفة الخدمة لديه من دون أن تتأثر نوعيتها.

والمعروف أن مصرف شمال أفريقيا الدولي (NAIB) تأسس في تونس العام 1984 في إطار قانون مصارف الأوف شور، برأس مال 30 مليون دولار دفع مناصفة بين الحكومة التونسية والبنك الخارجي الليبي.

الدكتور نمير قيردار

منحت جامعة جورج تاون الأميركية العريقة شهادة الدكتوراه الفخرية في الآداب الإنسانية لـ **نمير أمين قيردار** العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لإنفستكورب. وتمّ تسليم قيردار الشهادة في احتفال كبير أقيم في العاصمة واشنطن وحضره نحو 400 مدعو من السياسيين والديبلوماسيين ورجال الأعمال والفكر والتعليم.

نوّه رئيس جامعة جورج تاون بالمحتفى به مشدّداً على انه بالفعل "من الرجال الذين طبعوا الواقع بطابعهم، وذلك من خلال مساهماته الجليلة في إعلاء شأن التعليم العالي إضافة إلى صفتي القيادة والنزاهة اللتين حمل رايتهما بامتياز في عالم الأعمال".

وألقى المحتفى به كلمة شدّد فيها على الأهمية الشديدة لرفع نوعية التعليم قائلاً في سوق كونية تتميّز بقانون المنافسة وبقاء الأفضل فإن على التعليم في كل مكان أن يستجيب للحاجات التي يفرزها التطوّر بتوفير أشدّ أنظمة التعليم كفاءة وفعالية ومنهجاً ومضموناً. وأضاف: "إن مقدرة الأمم وأوساط الأعمال على مواجهة التحدّيات المتوالية أصبحت مرهونة مباشرة بنوعية التعليم الذي يتمّ توفيره للمواطنين".

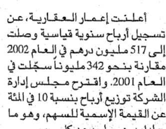
وقال **قيردار** إن المؤسسات التعليمية الأكثر تقدّماً في العالم رعت وما زالت ثقافة تشجّع طلابها على التزام منهج العلم والحقيقة في تكوينهم الفكري وتدريبهم العملي، "وبدلاً من القبول بالأشياء على عواهنها ومن دون تمحيص فإن طلبة هذه المؤسسات يتمّ تشجيعهم على البحث والتقصّي والمساءلة والمناقشة الحرّة واختبار البدائل، كما يتمّ حضّهم على التفكّر والابتكار وتوفير البراهين وابتداع الحلول والعمل الخلاّق. في هذه المؤسسات يتلقّى الطلبة مقدرة خاصة على التحليل والتفكير خارج القوالب الجاهزة وعلى رؤية الأمور من منظور مختلف وعلى أن يكونوا باختصار خلاّقين ومبدعين. تلك هي الخصال التي تستهدف أفضل جامعات هذا العصر غرسها في طلابها".

محمد شريف رئيساً لبنك تنمية الصادرات

أصدر د. **عاطف عبيد** رئيس الوزراء المصري قراراً قضى بتعيين **محمد شريف** رئيساً للبنك المصري لتنمية الصادرات لمدة ثلاثة أعوام وذلك خلفاً لـ **محمد محمود** وزير الاقتصاد الأسبق.

ويأتي هذا القرار ليكمّل حلقة التغيير في رئاسة البنوك المصرية المتخصّصة الثلاث حيث سبق أن تولّى **شاهين سراج** رئاسة بنك التنمية الصناعية خلفاً لـ **عبد الحميد بصل**، وتولى **مصطفى أبو الفتوح** رئاسة البنك العقاري المصري العربي خلفاً لـ **علاء الأوسية**.

وتمثّل البنوك المتخصّصة الثلاثة إحدى أذرع الجهاز المصرفي في مصر، حيث تخدم أنشطة وعملاء متخصّصين بعيداً عن دوائر اهتمام البنوك التجارية الكبرى.



"إعمار": نمو قياسي في الأرباح الصافية

محمد علي العبار

أعلنت إعمار العقارية، عن تسجيل أرباح سنوية قياسية وصلت إلى 517 مليون درهم في العام 2002 مقارنة بنحو 342 مليوناً سجّلت في العام 2001. واقترح مجلس إدارة الشركة توزيع أرباح بنسبة 10 في المئة عن القيمة الإسمية للسهم، وهو ما يعادل درهم واحد عن كل سهم.

وقال **محمد علي العبّار**، رئيس مجلس إدارة إعمار العقارية: "انعكس الأداء القوي لإعمار خلال العام الماضي على النتائج المالية للشركة، وحققت نمواً كبيراً مقارنة بأدائها للعام الماضي، حيث وصلت عائداتها السنوية إلى 1,334 مليار درهم، وهو ما يمثّل زيادة بنسبة 63 في المئة، كما سجّلت الشركة زيادة في أرباحها التشغيلية بنسبة 163 في المئة وحققت زيادة في أرباحها الصافية بنسبة 51 في المئة.

وتابع: "يزداد هذا الإنجاز أهمية في ظلّ الانخفاض الكبير الذي طرأ على العائدات من فوائد الودائع المصرفية، إذ انخفضت قيمة هذه العائدات بنسبة 63 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من السنة المالية الماضية. وانخفضت قيمة العائدات من الودائع من 156 مليون درهم في العام 2001 إلى 58 مليوناً في 2002. وننظر إلى هذه المعطيات بإيجابية كبيرة، إذ تظهر قدرة إعمار على تحقيق نمو من خلال تركيز جهودها في قطاع التطوير العقاري".

وتتطلّع إعمار، التي تضمّ شركات عدة مملوكة بالكامل مثل بنك دبي، أملاك للتمويل، سهم للتكنولوجيا وشركة إمرل التي تشترك فيها مع مجموعة كاريليون البريطانية، إلى العام 2003 بثقة وتفاؤل. وقال **العبّار**: "تتوقع الشركة أن تحقق نمواً بنسبة 25 في المئة في أرباحها الصافية في العام 2003، وأن تحافظ على أدائها القوي خلال العام الحالي".

وساهمت الشركة، التي يصل عدد المساهمين في رأس مالها إلى أكثر من 41 ألف مساهم معظمهم من المواطنين، بشكل فعّال في رسم ملامح مستقبل إمارة دبي من خلال تطوير القطاع العقاري وفتح مجالات جديدة لتعزيز وتنويع مصادر الدخل في دبي.

من جهة أخرى، وقّعت شركة "إعمار" عقوداً إنشائية مع مجموعة من شركات المقاولات في دولة الإمارات، وستعمل الشركات على تنفيذ المراحل الخاصة ببناء مجموعة من الأبراج السكنية والفلل المنفصلة وإعداد البنية التحتية ضمن مجموعة المشاريع العقارية التابعة لإعمار. وتقدّر قيمة العقود الموقّعة بين إعمار وشركات المقاولات بأكثر من 3 مليارات درهم.

وقال **عصام كلداري** المدير التنفيذي للمشاريع في إعمار العقارية: "وقّعت إعمار مجموعة من العقود الرئيسية مع كبرى شركات المقاولات في الدولة، التي أكّدت قدرتها على الإيفاء بالتزاماتها وإنجاز المشاريع وفق جدول زمني قصير ومحدّد. وقد منحنا هذه العقود لشركات محلية ستعمل على النهوض بكافة الأعمال الإنشائية الخاصة بمشاريعنا المختلفة بما في ذلك أعمال البنية التحتية وشق الطرقات وبناء الأبراج والفلل".

وتملك إعمار حالياً ثمانية مشاريع عقارية كبرى تحت الإنشاء بما في ذلك المرابع العربية ومرسى دبي وتلال الإمارات والبحيرات والسهول والينابيع والروضة وأبرج إعمار. وتعكس هذه المشاريع رؤية إعمار وستراتيجيتها الهادفة إلى تنويع مصادر دخلها وتعزيز استثمارات المجموعة التي ستمكّنها من تحقيق رؤيتها الداعية رسم ملامح مستقبل إمارة دبي.

والشركات الأربع التي حصلت على عقود هي: شركة دبي للهندسة المدنية، آراب تكنيكال كونستركشن، الفطيم تارماك الخاصة المحدودة، بن لادن وويد آدمز.

محمد عز الدين الخازمي

الخازمي أميناً عاماً للغرفة العربية اليونانية

تمّ اختيار **محمد عز الدين الخازمي** أميناً عاماً ورئيساً تنفيذياً للغرفة العربية اليونانية للتجارة والتنمية، خلفاً لـ**محمد السيد** الذي انتهت مدة ولايته.

والأمين العام الجديد ليس غريباً عن اليونان إذ هو منذ العام 1997 ضمن البعثة الديبلوماسية الليبية في اليونان، تولّى مهام الشؤون الاقتصادية ثم الثقافية ليتولّى أخيراً مهام القسم القنصلي والشؤون الإعلامية قبل اختياره أميناً عاماً للغرفة.

ويحمل **الخازمي** إجازة في القانون ودبلوماً في العلاقات الدولية ويتّقن الإنكليزية مع إلمام باللغة اليونانية.

"الاقتصاد والأعمال" التي تربطها مع الغرفة علاقات وطيدة وعريقة تتمنّى للأمين العام الجديد النجاح في مهمته.



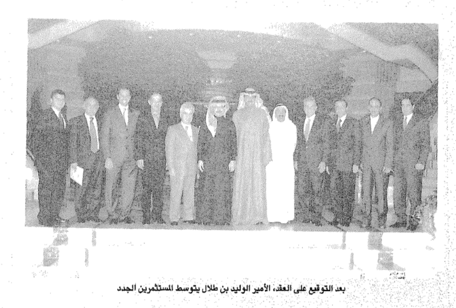
سمير كنعان

دبي: استقالة رئيس مجلس العمل اللبناني

علمت "الاقتصاد والأعمال" أن المحامي **سمير كنعان** قدّم استقالته من رئاسة مجلس العمل اللبناني في دبيّ والإمارات الشمالية.

وعللت المصادر الأسباب إلى الجوّ السلبي وعدم التعاون الذي يسود عمل أعضاء مجلس الإدارة ونشاط أعضاء المجلس عموماً، وإلى العرقلة التي مازالت تُختلق لسببٍ أو لآخر في إنجاز عمل المجلس الداخلي، وهو ما تجلى في تأخّر تأليف اللجان وبعد مخاض عسير، وفي عرقلة دليل رجال الأعمال وموقع المجلس على شبكة الإنترنت وغيرها.

يُذكر أن **كنعان** تمّ انتخابه رئيساً للمجلس في أواخر نيسان / أبريل 2002، وتنتهي ولايته في أواخر نيسان / أبريل من العام الحالي.



بعد التوقيع على العقد، الأمير الوليد بن طلال يتوسط المستثمرين الجدد

مستثمرون جدد في فندق فور سيزنز دمشق

وقّع الأمير **الوليد بن طلال**، رئيس مجلس إدارة مجموعة المملكة للاستثمارات الفندقية (KHI)، مع كل من الشركة الكويتية السورية القابضة (KSH)، وشركة أجرو للاستثمارات والتطوير الصناعية (AIID)، وماجد الفطيم ترست (MAFT) على اتفاقيات دخولهم مستثمرين جدداً في مشروع فندق فور سيزنز Four Seasons دمشق، وبهذا يكون اكتمل الاكتتاب في مشروع الفندق، وفق بيان أصدرته مجموعة "المملكة".

تمّ التوقيع في قصر الأمير الوليد في الفاخرية في الرياض بحضور **مرزوق ناصر الخرافي، محمود النوري، أشرف وريدا** (عن الشركة السورية الكويتية القابضة)، **تشيف معن لبابيدي** (عن شركة أجرو للاستثمارات والتطوير الصناعية)، **ياسر جمالي، سمير مناعي** (عن ماجد الفطيم ترست)، **أنطوان كارينتيوس**، رئيس منطقة أوروبا والشرق الأوسط لمنتجعات وفنادق فور سيزنز، ومثّل مجموعة المملكة للاستثمارات الفندقية كل من سرمد الذوق المدير التنفيذي، **ومروان شحادة** المدير المالي، **وأنطوان لطيف** نائب الرئيس للتصميم.

إثر التوقيع قال الأمير **الوليد بن طلال**: "نحن سعداء لدخول شركاء مرموقين معنا في المشروع، ما يعكس الثقة التي اكتسبتها الإصلاحات الاقتصادية في سورية بقيادة الرئيس د. **بشار الأسد**".

تعود ملكية المشروع إلى الشركة السورية السعودية للاستثمارات السياحية، التي تساهم فيها الحكومة السورية، إلى جانب مجموعة المملكة. وبدخول الشركاء الجدد، ستبقى مجموعة المملكة صاحبة الحصة الأكبر بصفتها المساهم الرئيسي في الشركة المالكة للمشروع.

وكان الأمير **الوليد بن طلال** وقّع في كانون الثاني / يناير 1998 مع الحكومة السورية ومحافظ مدينة دمشق عقداً لتطوير وإنشاء أول فندق فور سيزنز Four Seasons في سورية. وقدّرت التكلفة الإجمالية للفندق الذي يقع في قلب العاصمة دمشق على أرض مساحتها 13,000 متر مربع بمبلغ 100 مليون دولار. وتمّ وضع حجر الأساس للمشروع من قبل رئيس الوزراء السوري د. **محمد مصطفى ميرو** في تشرين الأول / أكتوبر 2001.

يتألف الفندق الجديد من 300 غرفة متنوعة الحجم، و12 شقة فندقية، وثلاثة مطاعم متنوعة، وصالون للشاي، ونادٍ رياضي، ومسبح داخلي، ومركز لرجال الأعمال، وقاعات اجتماعات، كما سيجاور مبنى الفندق مركز تجاري فاخر يحتوي على مطعم وعدد من المتاجر والشقق السكنية.

ويعتبر هذا المشروع إضافة قوية لصناعة السياحة في دمشق، حيث سيوفّر أرقى الخدمات الفندقية التي تتميز بها سلسلة فنادق ومنتجعات فور سيزنز Four Seasons العالمية.

يُذكر أن الشركة السعودية السورية للاستثمارات السياحية نالت مؤخراً تكريماً خاصاً من قبل اللجنة المنظمة لمهرجان طريق الحرير في تدمر، تقديراً للسرعة في تنفيذ مشروع فندق فور سيزنز دمشق ومستوى النوعية في إنشاءات المشروع.

الأمير بندر بن سلمان

تسلّم الأمير د. **بندر بن سلمان بن محمد آل سعود**، رئيس الفريق السعودي للتحكيم في محكمة التحكيم الدائمة في لاهاي، الكتاب الأول عن مؤتمر تقوية العلاقات بين أقطار العالم الإسلامي من خلال القانون الدولي، الذي عُقد في تشرين الأول/ أكتوبر من العام 2001.

جرى ذلك في حفل أقامته مؤخراً محكمة التحكيم الدائمة في قصر السلام في لاهاي، وحضره، إلى الأمير بندر، رئيس محكمة العدل الدولية والقضاة أعضاء المحكمة وحشد من السفراء ورجال السلك الديبلوماسي.

ألقى الأمير بندر كلمة في الحفل، أشاد فيها بالنجاح الذي حظي به المؤتمر، وأشار إلى دور الشريعة الإسلامية في مكافحة الإرهاب، وإلى دور المملكة العربية السعودية في مجال السلام والاستقرار الدوليين.

مرفأ البحرين المالي: تأسيس شركة إعلامية

أعلن في البحرين عن اتفاق تعاون بين مرفأ البحرين المالي ومؤسسة الأيام للصحافة والنشر والتوزيع يقضي بإنشاء شركة قابضة إعلامية تشمل تأسيس قناة تلفزيونية وإذاعة F.M. ودار نشر لتغطية الأخبار الاقتصادية في الشرق الأوسط.

وسيكون المقرّ الرئيسي للشركة مرفأ البحرين المالي وتقدّر ميزانية المشروع بنحو 10 ملايين دينار بحريني. وستقوم القناة بمتابعة الأخبار الاقتصادية الشرق أوسطية خصوصاً والعالمية بشكل عام وبثها على أكبر رقعة جغرافية.



الصايغ ودوغلاس يوقّعان الاتفاقية



الصايغ (الرابع من اليسار) والمزروعي (الثالث من اليمين) محاطان بفريق عمل التفاوض

دولفين للطاقة:
اتفاقيتان لتوريد الغاز العُماني إلى الفجيرة

وقّعت شركة دولفين للطاقة، الشهر الماضي، اتفاقيتين لشراء وبيع الغاز، الأولى مع شركة النفط العُمانية، والثانية مع شركة الاتحاد للماء والكهرباء في الفجيرة. وتقضي الاتفاقيتان بشراء "دولفين" كميات من الغاز العُماني، بدءاً من الربع الأخير من العام الجاري، لبيعه إلى شركة "الاتحاد"، بهدف تغذية محطتين في الفجيرة، إحداهما لتوليد الكهرباء والأخرى لتحلية المياه.

وتقوم "دولفين للطاقة" حالياً بإنشاء خط لأنابيب الغاز بين منطقتي العين والفجيرة بطول 182 كيلومتراً وبقطر 24 بوصة لنقل الغاز العُماني الذي ستتسلمه دولفين عند الحدود الدولية الفاصلة بين سلطنة عمان ودولة الإمارات العربية المتحدة.

مدة الاتفاقيتين تراوح بين ثلاث سنوات ونصف وخمس سنوات، حيث من المتوقّع أن تكون شركة دولفين للطاقة، بدأت بإنتاج الغاز الخاص بها من حقل الشمال القطري، والذي سينقل عبر خط لأنابيب الغاز يمتد تحت مياه الخليج العربي ليربط بين دولة قطر ودولة الإمارات العربية المتحدة.

وقّع الاتفاقيتين عن "دولفين للطاقة" رئيسها التنفيذي **أحمد علي الصايغ**، فيما وقّع عن شركة الاتحاد للماء والكهرباء عضو مجلس الإدارة **محمد سيف المزروعي**، وعن شركة النفط العُمانية رئيسها التنفيذي **ديفيد دوغلاس**.

أعرب **الصايغ** عن سروره "لاستطاعة دولفين للطاقة الاتفاق على التفاصيل الكثيرة المتعلقة بكل جانب، والتوقيع على هاتين الاتفاقيتين المهمتين". كما عبّر **المزروعي** عن تطلعاته لـ"علاقة مثمرة وطويلة الأمد مع دولفين للطاقة". في حين رأى **دوغلاس** في الاتفاقية "خطوة أولى على طريق تكوين شبكة غاز في منطقة الخليج العربي".

يُذكر أن شركة "دولفين للطاقة" (المحدودة) تأسست لتطوير مشروع دولفين للغاز ومشاريع أخرى في مجال الطاقة بالتعاون مع دول مجلس التعاون الخليجي، بهدف دعم التنمية الشاملة والتطور الاقتصادي على المدى البعيد.

ويعتبر مشروع دولفين للغاز مبادرة ستراتيجية تهدف لاستخراج ومعالجة وإنتاج الغاز من حقل الشمال القطري ونقله عبر خط بحري لأنابيب الغاز إلى دولة الإمارات العربية المتحدة بدءاً من العام 2006. وتنشئ دولفين للطاقة خط بري لأنابيب الغاز بين منطقة العين والفجيرة يفتتح في الربع الأخير من العام الحالي 2003 لنقل الغاز العُماني إلى الفجيرة وهو أول خط ينقل الغاز بين دولتين من دول مجلس التعاون الخليجي.

من جهة أخرى، أعلنت دولفين عن توقيع اتفاق مع شركة ميتسوي آند كومباني ليمتد اليابانية، لإمدادها بخط الأنابيب البحري الخاص بمشروع دولفين للغاز الذي سيربط دولة قطر بدولة الإمارات العربية المتحدة عبر مياه الخليج، وستقوم "ميتسوي" بتصنيع الأنابيب في اليابان.

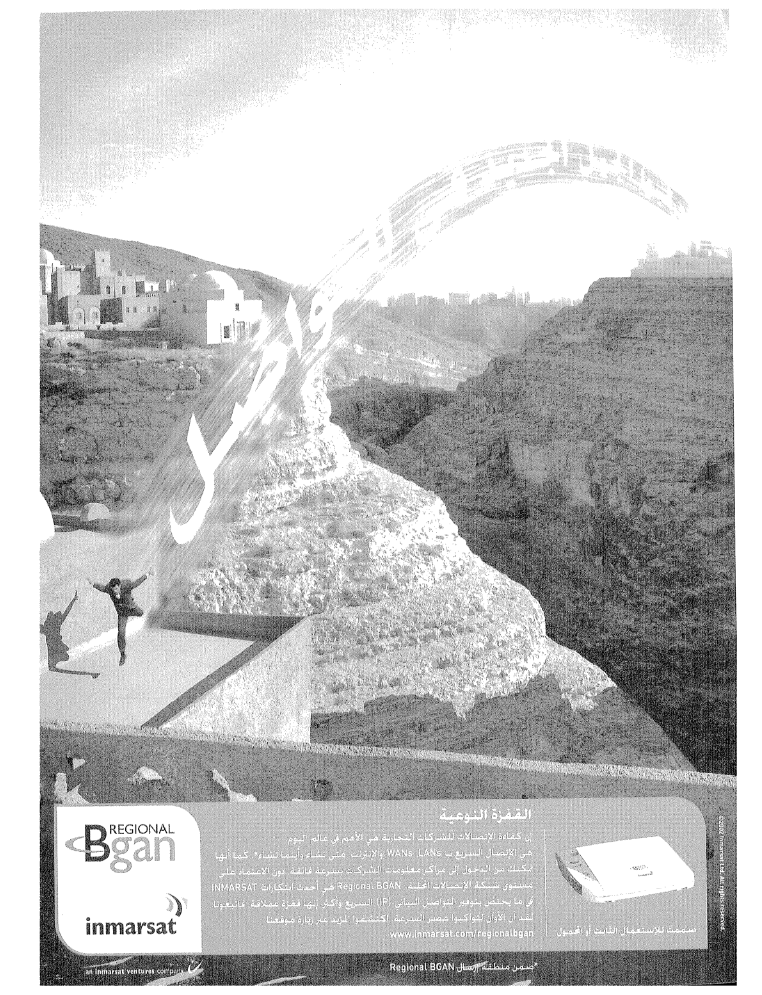
تثبيت تصنيف مشروع الغاز العماني

أكّدت وكالة التصنيف العالمية "موديز" مؤخراً ثبات درجة التصنيف الائتماني (A-3) لمشروع الغاز المسيل العماني (Oman LNG) الذي تساهم فيه سلطنة عمان بنسبة 51 في المئة وشركة "شل" الأميركية بنسبة 30 في المئة. وحصل التصنيف على توقعات مستقبلية "مستقرة".

وجاء هذا التأكيد من موديز بعد أن قامت إدارة المشروع مؤخراً بتجديد عقد التأمين على ممتلكات المشروع القائم في موقع واحد، والذي يشتمل على تغطية مخاطر أي عمل إرهابي أو تخريبي.

وأشارت "موديز" إلى أن المشروع يملك نسبة سيولة مرتفعة تخوّله تحمّل أي خسارة محتملة ومن ضمنها توقّف الإنتاج المفاجئ، كما أشارت إلى وجود وسائل حماية متطورة على أرض المشروع بالتعاون مع حكومة عمان التي تملك أغلبيته. وبلغت إيرادات المشروع في العام 2001 نحو 1,18 مليار دولار، علماً أن أداءه في العام الجاري ما زال قوياً بفضل ارتفاع أسعار النفط عالمياً وازدياد الطلب على إنتاجه من الغاز.

أما التوقّعات الـ"مستقرة" للمشروع فهي تعكس استقرار نشاط المشروع والتغطية الجيدة للمخاطر، علماً أن تصنيف المشروع الذي هو حالياً (A3) يتخطى التصنيف السيادي لسلطنة عمان الذي هو حالياً (Baa2) بتوقعات "مستقرة" أيضاً.



القفزة النوعية
إن كفاءة الإتصالات للشركات التجارية هي الأهم في عالم اليوم.
هي الإتصال السريع ب LANs، WANs والإنترنت متى تشاء وأينما تشاء*. كما أنها تمكنك من الدخول إلى مراكز معلومات الشركات بسرعة فائقة، دون الاعتماد على مستوى شبكة الإتصالات المحلية. Regional BGAN هي أحدث ابتكارات INMARSAT في ما يختص بتوفير التواصل البياني (IP) السريع وأكثر. إنها قفزة عملاقة. فاتبعونا. لقد آن الأوان لتواكبوا عصر السرعة. اكتشفوا المزيد عبر زيارة موقعنا
www.inmarsat.com/regionalbgan
صممت للإستعمال الثابت أو المحمول
REGIONAL Bgan
inmarsat
©2002 Inmarsat Ltd. All rights reserved.
*ضمن منطقة إرسال Regional BGAN
an inmarsat ventures company



"برج دبي": الأعلى في العالم

أعلنت شركة "إعمار" العقارية عن عزمها بناء أعلى برج في العالم، وأن الأعمال الإنشائية في البرج ستبدأ خلال العام الحالي في شارع الشيخ زايد في دبي.

وقال رئيس مجلس الإدارة **محمد العبار**، خلال انعقاد الاجتماع السنوي الخامس للجمعية العمومية: "حكومة دبي وافقت على المشروع وخصّصت قطعة أرض للبرج الذي سيُقام في موقع متميّز على شارع الشيخ زايد في دبي". وأضاف: "سيحمل المبنى الشاهق اسم "برج دبي". وسيتضمّن وحدات سكنية وفندقاً ومكاتب ومحلات تسلية وترفيه ومساحات خضراء مفتوحة وشلالات ونوافير مياه وطرقاً خاصة بالمشاة ومدينة قديمة وواحداً من أكبر مراكز التسوّق في العالم".

يُذكر أن برجي "بيتروناس" في ماليزيا هما الأعلى حالياً في العالم (452 متراً)، يليهما برج "شيكاغو سيراس" (442 متراً)، كما أعلنت الصين عن بناء برج "مركز شانغهاي المالي العالمي" (492 متراً) ويتمّ إنجازه في العام 2007، وسيتخطّى "برج دبي" هذه الأرقام جميعاً.

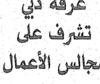
انطلاق "العربية" كقناة فضائية إخبارية

شهد الوسط الإعلامي العربي دخول لاعب جديد مع الإعلان عن إطلاق قناة "العربية" الإخبارية، أحدث القنوات الفضائية العربية غير الحكومية.

و"العربية" التي تتخذ من مدينة دبي للإعلام مقراً لها، هي أحدث قناة إخبارية عربية مستقلة، تبث من منطقة الشرق الأوسط، ويمولها مجموعة من المستثمرين العرب.

وقال **صالح القلاب** عضو مجلس الأمناء والمتحدث باسم "العربية": "هدف القناة إظهار الحقيقة ووضع الإصبع على القضايا والإشكاليات العربية وإعطاء المشاهد وجبة إخبارية واضحة وصريحة ومعتدلة بعيداً عن التطرّف والغموض والإثارة وافتعال الأزمات".

غرفة دبي تشرف على مجالس الأعمال



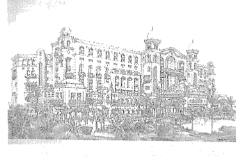
عبيد الطاير

بدأت غرفة تجارة وصناعة دبي الإشراف على تصاريح وأنشطة مجالس الأعمال القائمة في الإمارة وتلك التي هي قيد التأسيس حيث لدى الغرفة طلبات بتأسيس 9 مجالس.

وقال رئيس الغرفة **عبيد الطاير** "أن وجود هذه المجالس تحت مظلّة الغرفة يكمّل ستراتيجية عملنا الجديدة التي تقوم على تقوية علاقاتنا بمجموعات العمل المحلية والعمل المشترك على تلبية احتياجات ومتطلبات مختلف القطاعات الاقتصادية العاملة في الإمارة".

ومجالس الأعمال هي عبارة عن تجمعات كل منها يجمع مجموعة من رجال الأعمال من جنسية واحدة أو أكثر.

'بلهول' ومجموعة 'أكور': منتجع سياحي في النخلة جميرا



ستقوم مجموعة بلهول الإماراتية وشركة "أكور" الفرنسية الرائدة دولياً في القطاع الفندقي ببناء وإدارة أول منتجع سياحي للعلاج المائي الطبيعي والعناية برفاهية الضيوف في المنطقة.

وستقوم مجموعة بلهول بإنشاء المنتجع الفخم من فئة الخمس نجوم على "النخلة"، جميرا – دبي، إحدى أضخم جزيرتين اصطناعيتين في العالم. وسوف يوفر المنتجع للضيوف مجموعة متكاملة من الخدمات الفندقية الراقية والموقع الفريد من نوعه، إضافة إلى العناية الصحية الكاملة، والمعتمدة على أحدث التقنيات في هذا المجال الصحي للمحافظة على اللياقة البدنية العالية.

سيضم المنتجع فندقاً فخماً بطاقة 400 غرفة على قطعة الأرض الثانية من جذع "النخلة"، وسيحتل مساحة من الأرض تبلغ نحو 20 ألف متر مربّع.

وأشار رئيس مجموعة بلهول، **فيصل بلهول**، إلى الخبرة الكبيرة التي تتمتع بها شركة "أكور" والشبكة الواسعة من الفنادق ووكالات السفر لديها. بينما أشار المدير الإقليمي لشركة "أكور"، **كريستوف لاندي**، إلى مركز "بلهول" الريادي في مجال الصحة واللياقة البدنية في الإمارات العربية المتحدة.

وأضاف **بلهول**: "سنوفر معاً مفهوماً فريداً من نوعه تجتمع فيه أرقى مستويات العلاج الصحي مع أرفع الخدمات الفندقية، مما يتيح لنا تلبية احتياجات شريحة متزايدة من طالبي الاستشفاء الطبيعي، إضافة إلى احتياجات سوق السياحة بشكل عام".

وتعتبر مجموعة أكور الفرنسية إحدى أكبر الشركات العالمية المتخصصة في تشغيل الفنادق، حيث يوجد لديها أكثر من 400 ألف غرفة في 90 دولة.

وقد رحّب **سيف سلطان الشامسي**، المدير العام التجاري لـ"النخلة"، بالمشروع الجديد قائلاً: "لقد نجحت "النخلة" التي تعتبر اليوم إحدى عجائب الدنيا في استقطاب عدد كبير من الفنادق العالمية ونحن سعيدون بقرار مجموعتي بلهول وأكور إقامة هذا المنتجع فوق النخلة جميرا".

ومن المقرر البدء بإنشاء المنتجع في الربع الثالث من هذا العام، ويتوقع افتتاحه بنهاية العام 2005.

Designed by Severin.

ساعة السَّنة

«كلاسيكال أور سوتانت» من إبتكار «كوروم»

الجائزة السويسرية التاسعة
لـ «ساعة السنة» حازت عليها «كوروم»
لموديل «كلاسيكال أور سوتانت». هيئة التحكيم
المؤلفة من أبرز ممثلي مهنة الساعات السويسرية
الراقية، اختارت هذه الساعة من بين ٤٠ موديلاً رشحت
للجائزة. الهيئة أبدت اعجابها بساعة «كوروم» نظراً لتصميمها
الفني المبتكر، وفرادتها في بيان الساعة.
إنها تجمع بين الكلاسيكية والحداثة.

الرياض : الفردان ٤٦٢١١٦٢ ▪ جدة : الفردان ٦٦٤٠٠٧٣/٧٤ ▪ الخبر : الفردان ٨٩٨٠٠٠٩ ▪ أبوظبي : الفردان ٢٦٧٤٥٠٠٠ ▪
العين : الفردان ٧٦٤١١٥٠ ▪ دبي : صديقي ٢٩٥٣٢٢٥/٣٢٤٦٠٦٠ ▪ البحرين : مجوهرات آسيا ٥٣٤٤٤٤ ▪ الدوحة : الفردان
٤٤٠٨٤٠٨ ▪ الكويت : غادة ٢٤٠٠٩٥١ ▪ مسقط : جواهر عمان ٥٦٥٣٠١ ▪ بيروت : أنطوان حكيم ٣٣٣٠٧٨(٠١) ▪ عمان : ركن
الهدايا ٥٨١٦٦٢٩ ▪ القاهرة: بغداد للتجارة ٧٧٤٠٦٠٧(٠٢)



الوليد بن طلال ورئيس الجامعة الأميركية في القاهرة توماس بارتليت يوقعان بحضور رئيس الوزراء المصري د. عاطف عبيد والسفيران السعودي والأميركي في القاهرة

الوليد بن طلال يتبرّع للجامعة الأميركية في القاهرة

تبرّع الأمير **الوليد بن طلال** بمبلغ 10 ملايين دولار لصالح الجامعة الأميركية في القاهرة مخصّص لإنشاء مبنى للدراسات الإنسانية والعلوم الاجتماعية، وتأسيس وتشغيل مركز للدراسات والبحوث الأميركية. وقد جاء ذلك في حفل خاص حضره رئيس الوزراء المصري د. **عاطف عبيد** والسفيران السعودي والأميركي في مصر.

وسيضمّ المبنى الجديد أقسام الدراسات الإنسانية والعلوم الاجتماعية وقاعات للمحاضرات ومكاتب لهيئة التدريس، كما سيضمّ مركزاً متخصصاً في الدراسات والبحوث الأميركية الذي يعدّ الأول من نوعه في منطقة الشرق الأوسط.

من جهة أخرى استقبل **الوليد بن طلال** في مكتبه في الرياض وزير الصناعة الإيطالي **أنطونيو مارزانو**، حيث جرى بحث في التطورات السياسية والاقتصادية في إيطاليا، وفي العلاقات السعودية – الإيطالية.

يذكر أن الأمير **الوليد** ورئيس وزراء إيطاليا **سيلفيو برلوسكوني** شريكان في شركة Mediaset S.P.A. وهي إحدى الشركات التابعة لمجموعة فنِنفست Fininvest.

"المملكة" أكبر شركة سعودية غير حكومية

احتلّت شركة المملكة القابضة التي يترأس مجلس إدارتها الأمير **الوليد بن طلال** المرتبة الثانية في تصنيف أكبر 100 شركة سعودية للعام 2002، بينما احتلت المرتبة الأولى بين شركات القطاع الخاص. وكانت الشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك) وهي مملوكة للحكومة السعودية بنسبة 70 في المئة قد حصلت على المركز الأول. وبلغ رأس مال شركة المملكة القابضة 19 مليار دولار (71,2 مليار ريال).

وقال **الوليد بن طلال** "نحمد الله ونشكره على وصول شركة المملكة القابضة إلى هذا المركز بين الشركات السعودية، كما أن الاستقرار الذي ننعم به في المملكة العربية السعودية وفّر لنا أسباب النجاح الذي نعمل دوماً على إفادة المجتمع السعودي من ثمراته."

ولا تزال شركة المملكة القابضة محافظة على تربعها أحد المركزين الأولين في تصنيف أكبر 100 شركة سعودية منذ أعوام، حيث احتلت المرتبة الثانية عامي 1998 و1999، والمرتبة الأولى العام 2000، والمرتبة الثانية عامي 2001 و2002.

جان باران

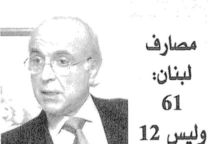
"ويفكو": تداول الأسهم عبر الإنترنت

أعلنت شركة "ويفكو" للوساطة المالية عن بدء نشاط تعامل عملائها المباشر بتداول الأسهم الأميركية عبر شبكة الإنترنت، وذلك من خلال شركة "بيرشينغ ذ.م.م" في الولايات المتحدة الأميركية.

وقال مدير عام شركة "ويفكو" **جان باران**: "نقوم بإدارة جميع استثمارات عملائنا في الأسهم الأميركية عبر "بيرشينغ"، إحدى أكبر شركات الخدمات المالية في الولايات المتحدة الأميركية، حيث تغطي كافة الاستثمارات والأموال في هذه الحسابات بتأمين كامل يغطّي أيّ أضرار أو خسائر قد يسبّبها فشل إحدى هذه الشركات، غير أن هذا لا يحميها من تقلبات السوق". وأضاف **باران**: "وما إقدامنا على هذه الخطوة الجديدة إلا إيمان منّا بتطلّعات دبيّ وخططها في الأسواق المالية العالمية".

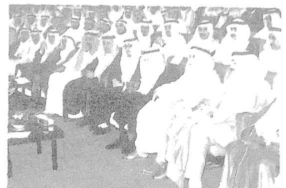
يُذكر أن شركة "ويفكو" للوساطة المالية تأسست من قِبل "بنك الشارقة" في تشرين الثاني/ نوفمبر 1993، لتقدّم كافة الخدمات الضرورية للمستثمرين في الأسهم المحلّية والعالمية ومختلف السلع الآجلة والتعامل بالعملات العالمية وإدارة المحافظ المالية.

مصارف لبنان: 61 وليس 12



د. مصطفى رازيان

ورد في عدد "الاقتصاد والأعمال" الصادر في شباط/ فبراير 2003 خطأ غير مقصود في موضوع "السعودية ولبنان: الملتقى – الحدث"، فجاء على لسان رئيس مجلس إدارة/ مدير عام مجموعة البحر المتوسط للاستثمار د. **مصطفى رازيان** "القطاع المصرفي اللبناني كما في نهاية العام 2001 يتألف من 12 مصرفاً عربياً وأجنبياً"، والصحيح أن "القطاع المصرفي اللبناني كما في نهاية العام 2001 يتألف من 61 مصرفاً منها 12 مصرفاً عربياً وأجنبياً" لذا اقتضى التوضيح.

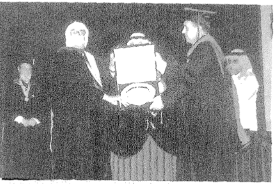


الحضور يتقدمهم الأمير عبد المجيد

احتفال في جدّه تكريماً لصالح كامل

برعاية الأمير **عبد المجيد بن عبد العزيز**، أمير منطقة مكة المكرمة، أقيم في جامعة الملك عبد العزيز في جدّه حفل تكريم لرئيس مجموعة دله البركة الشيخ **صالح كامل**، لمناسبة منحه شهادة الدكتوراه الفخرية في الإعلام من قبل جامعة ليك هيرست الأميركية.

حضر الحفل حشد من رجال الأعمال والأصدقاء، ووفد من الجامعة الأميركية، وألقى خلاله الأمير **عبد المجيد** كلمة نوّه فيها بالمحتفى به، كما تحدث البروفسور **جيرمي دوننغ**، عضو مجلس أمناء جامعة ليك هيرست، مشيداً بجهود **كامل** في تعزيز العلاقات العربية الأميركية.



الشيخ صالح كامل يتسلّم الشهادة



حمد التركيت أثناء الحفل

إيكويت تكرّم عملاءها المحليين

أقامت شركة إيكويت مأدبة عشاء تكريماً لعملائها المحليين حضرها الرئيس التنفيذي للشركة **حمد التركيت** وممثلون من جميع الشركات المصنّعة المحلية وعددها 17 شركة.

وأوضح **التركيت** أن شركة إيكويت ملتزمة بأعمالها التي تستهدف السوق المحلية مع أن قاعدتها الكبيرة من العملاء ليست في الكويت إلا أنها تعتبرهم من أهم عملائها، مضيفاً أن من أهداف إيكويت الرئيسية دعم المصنعين في السوق المحلية وبالتالي المساهمة بشكل إيجابي في الاقتصاد الكويتي.

وتعتبر هذه الشركات المحلية الـ 17 شركات ذات قاعدة عريضة مملوكة من رجال الأعمال الكويتيين، وهي تدعم الاقتصاد المحلي بما يزيد عن 25 مليون دولار أميركي في السنة. وأكّد **التركيت** أنه ليس هناك شيء أكثر مكافأة من ذهاب مادة البولي إيثيلين المصنّعة في الكويت إلى الصناعات التي مقرّها في الكويت لبيعها في نهاية المطاف في الأسواق الكويتية وللمستهلك المحلي.

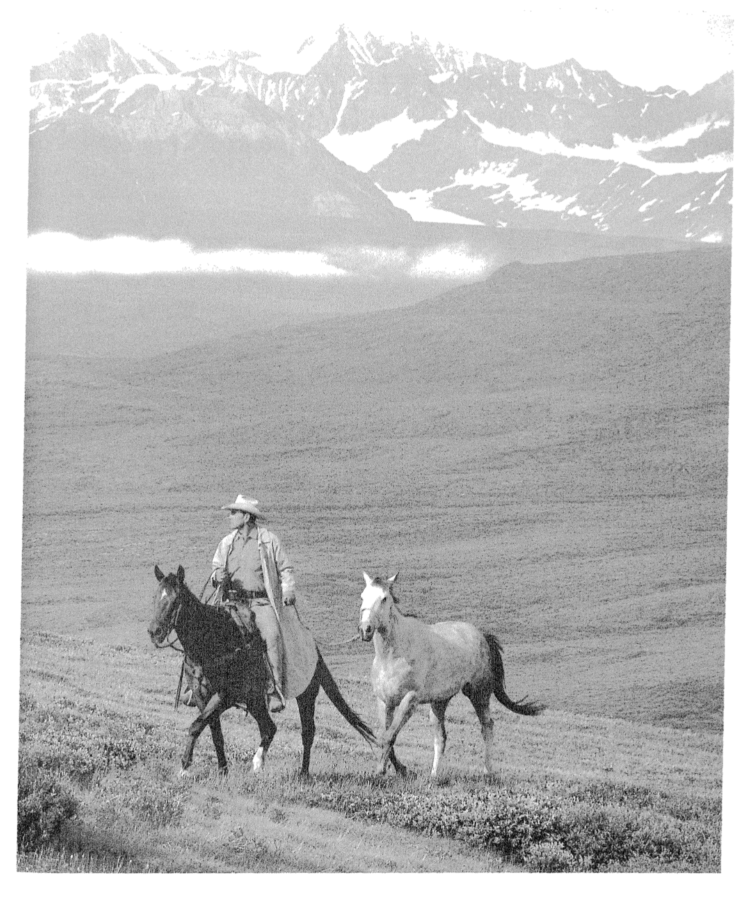
من جهة أخرى، أقامت شركة إيكويت للبتروكيميائيات مأدبتي عشاء لتكريم موظفيها الذين أكملوا خمس سنوات من الخدمة. وترأس الحفل **حمد التركيت** وحضره كل من السيدة **مها ملا حسين** رئيس مجلس إدارة إيكويت و**خالد بو حمره** الرئيس السابق لمجلس إدارة شركة صناعة الكيميائيات البترولية، إضافة إلى جميع أعضاء فريق الإدارة العليا إيكويت والذين أتمّ معظمهم خمس سنوات من الخدمة أيضاً.

شركة الأهرام للتجارة العامة

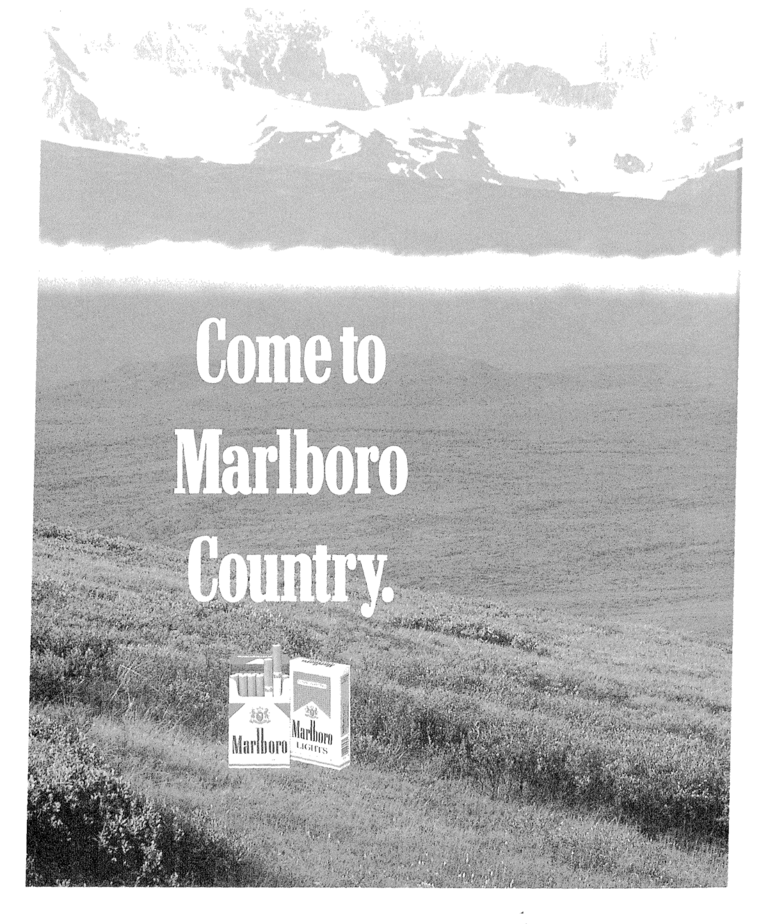
اتخذت شركة الأهرام للتجارة العامة من بيروت مركزاً رئيسياً لأعمالها ونشاطاتها المتنوّعة في الشرق الأوسط، وقال رئيس مجلس إدارة الشركة **رضا الجندي** أن نشاطات الشركة تتمثل في: الإستيراد والتصدير، إدارة وتشغيل المنشآت السياحية والمطاعم العالمية، صناعة المواد الغذائية والإستهلاكية، الوساطة والتوكيلات التجارية، أعمال النقل والتخليص الجمركي، الأعمال العقارية شراءً وبيعاً وضماً وبناءً، وتنظيم المعارض والترويج لكافة البضائع والسلع.

وقال **الجندي** الذي نوّه بمزايا بيئة الأعمال في لبنان، أن التركيز سيتم على تنمية التجارة البينية لا سيّما وأن نشاطات الشركة تتوزّع على عدد من الدول وهي مصر، لبنان، سورية، إيران واليمن.

ولمناسبة انطلاق عملها في لبنان أقامت شركة الأهرام للتجارة العامة حفل عشاء في فندق متروبوليتان بالاس بيروت حضرته شخصيات سياسية واقتصادية وإعلامية من لبنان ومصر.



تحذير صحّي: التدخ



ين ضار جداً بصحّتك.



هل تحلّ الأمركة محلّ العولمة؟

كتب د. شفيق المصري

يُخطئ من يظن أن دولة عظمى مثل الولايات المتحدة الأميركية تبني ستراتيجياتها الأمنية والسياسية والاقتصادية وفقاً لما قد يرتئيه رجل واحد مهما علا شأنه، أو بضعة أفراد مهما بلغ نفوذهم.

ويُخطئ من يظن أيضاً أن حرب العراق أمر طارئ برز خلال الأشهر القليلة الماضية وأن مسألته ستنتهي في غضون الأشهر القليلة المقبلة. الواقع أن ثمة حوافز وظروفاً ومقتضيات كثيرة ترتبط بهذه المسألة وتتلازم معها حتى في النتائج والتداعيات، ثم أن الملف الأميركي للعراق متداخل مع الملفات الثلاثة الأخرى: محلياً وإقليمياً ودولياً. وقد سبق لوزير الدفاع الأميركي أن صرّح، مرّة، أن الادارة تملك العديد من الملفات الموضوعة لديها برسم الدرس وإمكانية التطبيق، وأنها تعكف على اختيار هذه الملفات وفقاً لسلّم الأولويات لديها في التوقيت والتنفيذ الملائمين. إنها، في هذه الحالة، تقوم بعمليات التحديث والتوصيف والتسويق الملائمة لكي تستطيع تفعيلها بالشكل المطلوب.

ولعل الحرب على العراق تأتي في هذا السياق بالضبط لأنها مطلوبة في الأساس. أما الأمور الأخرى التي تتمحور حول أسلحة الدمار الشامل (من القرار 687 إلى القرار 1441) فهي التي تركّز على عمليات التحديث والتوصيف والتسويق ليس أكثر.

وإذا وردت هذه الحرب على سبيل اختبار الأمركة التي ستحلّ محل العولمة فإن الذين يعارضونها من الدول الغربية أو الشرقية معاً، إنما يعترضون على هذه الأنماط السائدة من العولمة بالذات وهم يعارضون، بالتأكيد، المساعي القائمة حالياً من أجل إحلال الأمركة محلّ العولمة. ولعل استعراض بعض المناحي المسيطرة حالياً على الساحة الدولية والإقليمية يوضح هذه الثنائية القائمة على كل صعيد.

الستراتيجية الأميركية

على الصعيد الأميركي الستراتيجي: تبدو الحرب الأميركية على العراق تلبية لحاجة ستراتيجية أميركية أعلنتها الإدارة الأميركية بشكل متكامل منذ أيلول/سبتمبر 2002 تحت عنوان: "الستراتيجية القومية الأمنية الأميركية". فقد أعلنت الإدارة الأميركية (للمرة الأولى) أن الولايات المتحدة لن تسمح بأي تحدٍ لتفوقها العسكري كما كان يحصل في أثناء الحرب الباردة. وهي، من أجل ذلك، ستقوم بما يحقق لها "عالمية – أميركية".

وأعلنت أيضاً أن سياسة الاحتواء والردع التي اعتمدتها منذ الأربعينات من القرن الماضي لم تعدّ صالحة اليوم. فلا مجال، في نظرها، لردع "الذين يكرهون الولايات المتحدة وما تمثل". ولذلك لا يجوز التساهل حيال أية دولة تحاول اللحاق بالولايات المتحدة أو مواجهتها، ولا مكان للتسوية إذا كانت المصالح الأميركية على المحك. أما بالنسبة للإرهاب فإن الإدارة الأميركية تسعى إلى إيجاد الحلفاء في معركتها ضد الإرهاب ولكنها لن تتردّد في القيام بمفردها بأي عمل استباقي في هذا الصدد لأنها لن تنتظر فعل الإرهاب ضدها لكي تردّ عليه بعد حدوثه.

والواقع أن هذه الستراتيجية الأمنية كانت موجودة قبل مجيء الرئيس **جورج بوش الابن** إلى السلطة. وكانت بعض وثائق هذه الستراتيجية الأميركية قد عُرضت من قبل الثلاثي الأميركي (**تشيني ورامسفيلد وولفوفيتز**) على الرئيس **جورج بوش الأب** وفيها:

– إن الفرصة سانحة للولايات المتحدة لكي تفرض هيمنتها على العالم.


الرئيس الأميركي جورج بوش: دور الشرطي العالمي

— إن الفرصة سانحة لها أيضاً لكي تواجه، بالقوة، الأنظمة المعادية لها في منطقة النفط ولا سيما العراق وإيران.

— إن المصلحة الأميركية النفطية تقضي بضرورة وجود عسكري أميركي دائم (وليس مؤقتاً) في الخليج.

— إن على الإدارة الأميركية أن تسعى إلى "منع الدول الصناعية الكبرى من أن تلعب أي دور على الساحتين الإقليمية والدولية".

واليوم، بعد أن تعثّر تطبيق هذه الستراتيجية الأميركية في الماضي، سعى الثلاثي الأميركي إياه إلى تسويقها لدى الرئيس الابن الذي اعتمدها في أطر وميادين مختلفة بما في ذلك تعامله مع المسألة العراقية.

الأمركة

والواقع أن الرئيس الأميركي يرى، بعد أحداث 2001/9/11، أن الوسيلة الوحيدة لتغطية حرب أفغانستان التي لم تحقق الوعد الرئاسي في اجتثاث الإرهاب وفرض الاستقرار وإقرار النظام السياسي الجديد... هذه الوسيلة تتمثل في إشعال حرب جديدة تشغل المواطن الأميركي (وكذلك المعارض) عن التساؤل حول وضع أفغانستان وتشدّه من جديد إلى محاربة أحد أركان الشر الثلاثة.

أما من جهة ثانية، فإن الرئيس بحاجة إلى تخصيص نفقات كبيرة من الموازنة الأميركية إلى شؤون الدفاع والمخابرات والأمن الداخلي وما شاكل.

وبالفعل فقد استطاع الرئيس الأميركي انتزاع الموافقة الرسمية — في الكونغرس — على كل هذه النفقات التي تقدّر بمئات مليارات الدولارات، الأمر الذي دفع رئيس الأقلية الديمقراطية في مجلس الشيوخ إلى القول "إن سياسة البيت الأبيض قد تعرّض أميركا إلى أسوأ انهيار مالي في تاريخها".

ولذلك تبدو الحرب على العراق، في إطار تسويقها الإعلامي الداخلي، الأداة الناجحة لتبرير هذا الإنفاق الأميركي العسكري من جهة ولإبعاد الاهتمام الرسمي والشعبي عن شجون الاقتصاد الأميركي من جهة ثانية، ولضمان تجديد الولاية الرئاسية للرئيس بوش من جهة ثالثة.

والواقع أن الولايات المتحدة باتت، بعد انتهاء الحرب الباردة، تتصرّف بشكل أمبراطوري متفرّد، وقد أكّد ذلك باحث أميركي من هارفرد (في 2003/1/6) يقول أن الولايات المتحدة هي الوحيدة في العالم التي تلعب دور الشرطي العالمي وتنشر ما يزيد على مليون جندي في القارات الأربع، وأساطيل تمخر المحيطات وتسيطر على التجارة العالمية، وتضمن البقاء لبلدان من إسرائيل إلى كوريا الجنوبية...".

وهي، إضافة إلى ذلك كله تدير وسائل العولمة ومقدرات الاقتصاد العالمي وإذا كان القرن التاسع عشر هو القرن البريطاني فإن القرن الأميركي هو الذي يسيطر اليوم.

المصلحة الأميركية النفطية تقضي بوجود عسكري دائم في الخليج

ولا يخفى، في هذا السياق الإقليمي الحار، التنسيق الإسرائيلي — الأميركي حول ضرب العراق من جهة و"تعديل الوضع في الشرق الأوسط" بما يؤمن المصلحة الأميركية — الإسرائيلية من جهة ثانية. وتمكيناً من توثيق هذا التنسيق الثنائي ودعماً للتفرّد الأميركي الشرق الأوسطي، تجاهر إسرائيل في استبعاد الاتحاد الأوروبي عن هذا الترتيب الشرق الأوسطي المرتقب وذلك تحت شعار تكرّره إسرائيل بالذات وهو أنه "لا يمكن الوثوق بالاتحاد الأوروبي".

أميركا — أوروبا

وعلى صعيد العلاقات الأميركية — الأوروبية:

يبدو أن هذه العلاقات تمرّ، منذ فترة بعيدة، بأجواء من التنافس الاقتصادي — السياسي وتصل إلى حدّ التوتر أحياناً. والذي تشهده المسألة العراقية اليوم من تجاذب أميركي — أوروبي، إنما يمثل الحلقة الأخيرة من هذا التجاذب الذي يتفاعل وقد يتفاقم أحياناً. ولعلّ الأسباب الكامنة وراءه هي:

— إن العولمة، في وجهها الاقتصادي على الأخص، جاءت مناسبة للفريقين (الأميركي والأوروبي) معاً ولكنها فتحت كافة النوافذ للتنافس التجاري الدولي الحرّ. وباتت الشركات الأوروبية المدعومة من حكوماتها تفتح لها أسواقاً استهلاكية أو مجالات استثمارية من دون الأميركية منها. وكان العراق — النفطي من أبرز هذه المجالات سواء بالنسبة للشركات الأوروبية أو حتى الروسية. وقد ضيّق الاحتواء الأميركي المزدوج للعراق وإيران معاً على الشركات الأميركية في الاستثمار النفطي هناك، الأمر الذي دفع هذه الشركات إلى المطالبة ليس فقط بحصصها الاستثمارية وإنما بحماية أميركية عسكرية لهذه الحصص في المنطقة.

— والتنافس الأميركي — الأوروبي لا يقتصر فقط على المجال النفطي وإنما يتناول العديد من المجالات الأخرى حتى الدفاعية — الأمنية منها. ذلك لأن الولايات المتحدة حريصة على قيادة المؤسسات التي لا تزال تشارك فيها من دون أن تخضع لقراراتها الأكثرية. وهذا الأمر انعكس سلباً على الشركاء الآخرين سواء في منظمة التجارة العالمية أو في مجموعة الدول السبع أو في حلف ميثاق الأطلسي... إلخ. ولعل التصريح

الذي أعلنه الأمين العام لحلف الأطلسي في 2003/2/21 وفيه أن ثمة "عنصرية" بين الولايات المتحدة وأوروبا ظهرت من خلال جلسات الحلف... هذا التصريح يكشف التنافس الحاد بين الفريقين.

ومع أن البيان التوفيقي الذي صدر عن القمة الأوروبية في 2003/2/18 حاول أن يركّز على وحدة الأسرة الدولية، إلاّ أن إصرار هذا البيان على أن تبقى الأمم المتحدة "محور النظام العالمي" وأن الحرب هي "الخيار الأخير"... لم يحظ بترحيب ولا حتى بقبول صامت من الولايات المتحدة. ولا تزال الإدارة الأميركية حتى الساعة تتعامل مع أوروبا وروسيا بفوقية ظاهرة تتضمن التحذير والتهديد على كافة المستويات الاقتصادية والسياسية على السواء.

النفط: بيت القصيد

أما مسألة النفط فهي المحور – الهدف الأساسي لحرب العراق. وتتشعب المصالح الأميركية في الإمساك بالنفط العراقي وموارده إلى مناح عدة منها:

– إن الاحتياطي العراقي يزيد على 112 مليار برميل فضلاً عن إمكانات الاستثمار النفطي الأخرى في الحقول المراد استكشافها في المستقبل.

– إن "إعادة اعمار" العراق تشكّل مجالات استثمارية واسعة ولا سيما أن هذه العملية ستموّل من العائدات النفطية العراقية ذاتها.

– إن الإنتاج النفطي العراقي سيؤثر، بعد الحرب، على نسبة الإنتاج العالمي، وهذا أمر يجب أن يبقى في دائرة الضبط الأميركي حتى لا يُصار إلى تعديل الأسعار – صعوداً أو هبوطاً – بما يؤثر على الاستقرار الاقتصادي الدولي والاقتصاد الأميركي ضمناً، علماً أن الشركات الأميركية تستورد حالياً كميات متزايدة من الخام العراقي.

– إن الدراسات الأميركية تؤكد أن النفط سيبقى السلعة الستراتيجية الأولى خلال العقد الراهن على الأقل. وأن الوسيلة الوحيدة – حسب هذه الدراسات – لرفع حتمية النفط السعودي على الاقتصاد الأميركي هي في وضع اليد الأميركية على نفط العراق.

الملايين تظاهروا رفضاً للحرب وللهيمنة الأميركية

– إن أوبك – منظمة الدول المصدّرة للبترول – ستواجه أزمة تبلغ حدّتها مع العام 2004 حين ينطلق الإنتاج النفطي العراقي والقزويني معاً. وقد تعجز هذه المنظمة عن ضبط السعر والإنتاج معاً خلال هذه الفترة. لذلك ترى الإدارة، استباقاً للأمر، أن تكون قادرة على ضبط النفط الخليجي وكذلك القزويني معاً بما يتلاءم مع مصالحها حتى وإن كان ذلك على حساب الدول المستوردة مثل الصين واليابان وأوروبا وغيرها.

ولكن الحاجة الراهنة إلى تأهيل قطاعات البترول العربية المختلفة وتطوير مشاريع التكرير تتزايد بشكل مطرد. وهذا الواقع يحفّز المصارف المحلية والعالمية أيضاً لتمويل مشاريع الطاقة. ويتوقع بعض الخبراء المصرفيين أن قيمة صفقات مشاريع الطاقة العربية تبلغ 16 مليار دولار خلال الـ 18 شهراً المقبلة، ومن الطبيعي أن تسعى المؤسسات المصرفية والمالية المتنافسة إلى توفير الظروف الممكنة لضمان هذا التنافس وقطف ثماره المرجوة.

وتشير بعض وكالات الأخبار (و ص ف في 2003/2/10) أن مصادر البنتاغون تؤكد أن الأميركيين يجب "أن يتولوا السيطرة في أقرب وقت ممكن على القطاع النفطي وقطاع الطاقة في العراق... كما ينبغي أن تضطلع الشركات النفطية الأميركية بدور أولي في هذا القطاع"، وأن لا تترك للشركات الأوروبية الأخرى "أي حصة على الإطلاق".

ولذلك يمكن التحدّث عن إصرار أميركي مطرد باتجاه تعديل جوهري في النظام العالمي السائد، فالولايات المتحدة تعتمد، في ما يبدو، نهجاً جديداً في التعامل مع هذا النظام:

– إنها لا تعترض على هذه العولمة السائدة حالياً شرط أن تبقى هي مصدرها الثقافي – الاجتماعي والسياسي الدولي والاقتصادي المعولم. أما إذا كانت أو أصبحت أسيرة هذه المناحي من العولمة فإنها لا تسمح بذلك، وقد ينتقل التركيز على الأمركة بشموليتها الدولية، وهي اليوم تمارس ذلك بشكل احتكاري أحياناً.

– إنها لا تعترض على الأمم المتحدة شرط أن لا تعرقل هذه المنظمة الدولية أياً من مشاريعها الخارجية. أما إذا حصل ذلك فإنها تتخلّى عن هذه المنظمة بمجرد رفض دفع مساهمتها السنوية فيها والتي تبلغ 25 في المئة من موازنة الأمم المتحدة.

– إنها تسعى إلى التحالفات شرط أن لا تكون عبئاً عليها وأن تمتثل لقراراتها التكتيكية والستراتيجية معاً.

– إنها، بكلام آخر، تريد من العالم أن يقرّ بالعولمة المؤمركة أو بأميركا العالمية.

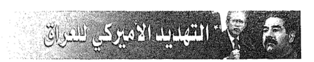
فهل يصحّ لها ذلك؟ وما هي التحديات المرتقبة؟

الواقع أن المجال الآن لا يتّسع لذكر هذه التحدّيات الكثيرة التي تواجهها، سواء على الصعيد الداخلي حيث الهاجس الاقتصادي يثقل على كاهل المواطن الأميركي، أو على الصعيد الاقليمي حيث سيواجه هذه الأمركة المفروضة اعتراض الشعوب في كافة الدول بدليل ما حصل في التظاهرات الأخيرة التي جمعت الملايين من كافة أقطار الأرض، أو على الصعيد الدولي حيث تتضارب مصالح الدول وتتواصل انتقاداتها ومن ثم اعتراضاتها الجماعية المرتقبة.

ومن هنا كان الإصرار الدولي المتعاطف باتجاه العودة إلى مجلس الأمن وإصدار القرار الدولي الملائم بما تقتضيه الشرعية الدولية وليس بما تفرضه المصالح الفردية وإن كانت قادرة ومسيطرة.■



من مظاهرات جابت العالم رفضاً للحرب



في ظل أجواء الحرب

3 سيناريوهات لمستوى أسعار النفط



تطوّرت الأوضاع في سوق النفط بمنحى مناسب جداً لدول الخليج ودول الأوبك بشكل عام في النصف الثاني من العام الماضي والجزء الأول من هذا العام. فبعد أن أدى تصاعد أعمال العنف في المناطق الفلسطينية إلى إرتفاع سعر النفط من أقل من 22 دولاراً للبرميل إلى حدود 28 دولاراً للبرميل في أواخر شهر مارس/آذار 2002 جاء توتر المحيط بالوضع في العراق خلال فصل الصيف الماضي ليرفع السعر إلى حدود 30 دولاراً للبرميل أو أكثر من ذلك بالنسبة للنفط الأميركي الخفيف في شهر أيلول/سبتمبر. وما لبثت سوق النفط العالمية أن إعتادت بعض الشيء هذا التوتر في ظل حالة الترقب التي سادت منذ ذلك الوقت حتى جاء إضراب عمّال النفط في فنزويلا ليرفع سعر النفط الأميركي الخفيف إلى نحو 33 دولاراً للبرميل في نهاية العام 2002. وفيما بقي سعر نفط برنت دون عتبة 30 دولاراً للبرميل في هذا الوقت، وكذلك الأمر بالنسبة لسعر سلة نفوط الأوبك، فإنّ هذه الأسعار إقتربت من مستوى 32 و33 دولاراً للبرميل على التوالي في منتصف شهر شباط/فبراير المنصرم مع تزايد حدة الترقب والمخاوف من عملية عسكرية وشيكة في العراق.

والمهم في الأمر أنّ مَنحى الإرتفاع القوي في أسعار النفط منذ الصيف الماضي قد تزامن مع مستويات إنتاج مرتفعة من قبل دول الأوبك بحيث إستطاعت هذه الدول تخطي حصص إنتاجها بفارق كبير دون أن يكون لذلك أثر سلبي على السوق كما في مراحل سابقة. فكانت إفادة الدول المنتجة من إرتفاع الأسعار مضاعفة. فمع نهاية شهر تشرين الثاني/نوفمبر 2002 بلغ إنتاج دول الأوبك نحو 24,3 مليون برميل في اليوم وهو ما يفوق مجموع الحصص الإنتاجية المقررة بنحو 2,6 مليون برميل في اليوم. وتخطى إنتاج المملكة العربية السعودية في هذا الوقت حصتها البالغة 7,053 ملايين برميل في اليوم بنحو 803 آلاف برميل بحيث بلغ 7،856 ملايين برميل في اليوم.



إختبار صعب لـ "أوبك" في العام 2003

وعليه جاء قرار منظمة الأوبك الذي إتّخذ في الاجتماع الوزاري في 12 كانون الأول/ ديسمبر 2002 لزيادة حصص الإنتاج بمثابة محاولة لإعادة سيطرة المنظمة على إنتاج الدول الأعضاء من حيث أنه رفع حصص الإنتاج لتقريبها من الإنتاج الفعلي وبالتالي تشجيع الإلتزام بها بشكل أفضل. بمعنى آخر، فقد عكس هذا القرار عدم قدرة المنظمة على تحقيق الإلتزام بالحصص القديمة وهو إلتزام لم يتماش في ذلك الوقت على أي حال مع هدفها المعلن لإبقاء سعر سلة نفوط الأوبك ضمن حدود 22–28 دولاراً للبرميل.

والمشكلة، بل المعضلة الرئيسية التي واجهت منظمة الأوبك في نهاية العام 2002 هي أنه فيما أدّى التوتر في منطقة الشرق الأوسط وتوقّف الإمدادات النفطية من فنزويلا إلى إرتفاع أسعار النفط، فإنّ التطوّرات الأساسية في سوق النفط العالمية خلال العام 2002 لم تكن إيجابية، فالتباطؤ الإقتصادي في الدول الصناعية أنتج زيادة محدودة في الطلب العالمي على النفط خلال السنة بلغ 330 ألف برميل في اليوم وأقل من 0,5 في المئة عن مستوى العام 2001، وذلك حسب تقديرات وكالة الطاقة الدولية.

كما أنّ التوقّعات الأساسية للعام 2003 ككل لا تبدو مشجّعة لدول الأوبك فالتقديرات الأخيرة والأكثر إيجابية لوكالة الطاقة الدولية تقول إنّ الطلب العالمي على النفط سيرتفع خلال هذا العام بسرعة أكبر من العام 2002 بحيث قد تصل الزيادة في الطلب إلى نحو المليون برميل يومياً. لكنه من المتوقّع أيضاً أن يرتفع إنتاج الدول غير الأعضاء في منظمة الأوبك وخصوصاً في روسيا وجمهوريات الاتّحاد السوفياتي سابقاً وخليج المكسيك ودول غربي أفريقيا بنحو 1–1,5 مليون برميل يومياً، بعد أن إزداد مجموع هذا الإنتاج نحو 1,3 مليون برميل في اليوم في العام 2002. ولو صحت جميع هذه التوقّعات فإنّ ذلك يعني أنّ الطلب على إنتاج الأوبك سيبقى دون تغيير في أفضل الحالات أو أنه سينخفض بنصف برميل يومياً. وكلّ ذلك يفسّر القلق المتزايد في أوساط منظمة الأوبك مما سيحدث في الربع الثاني من السنة وبعد إنتهاء فصل الشتاء في أوروبا وأميركا الشمالية؛ علماً أنه من المفترض أن يكون إنتاج فنزويلا قد عاد إلى مستواه الطبيعي في ذلك الوقت.

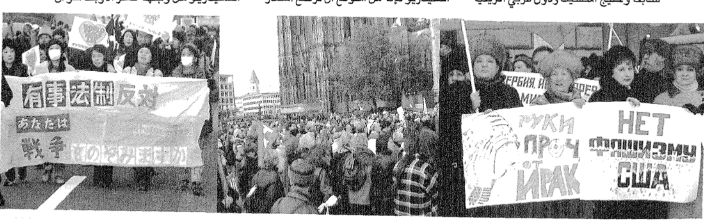
لكن جميع التوقّعات أعلاه تبقى عُرضة لتطوّرات الأزمة العراقية ونتائجها. وفي ضوء التوقّعات المتضاربة حالياً بشأن تلك التطوّرات فإنه لا يمكن سوى النظر إلى الأوضاع المرتقبة في سوق النفط من خلال عدة سيناريوهات لتطوّر الأزمة العراقية. وتتلخص هذه السيناريوهات بثلاثة أساسية كالآتي:

السيناريو الأول

حرب سريعة وحاسمة تبدأ قبل نهاية الفصل الأول وتستمر لمدة ستة أسابيع على الأكثر كما تتوقّع الإدارة الأميركية وتؤدي إلى تغيير النظام العراقي من دون التأثير على إمدادات النفط من منطقة الخليج أو طاقة الإنتاج العراقية الحالية. وضمن هذا السيناريو فإنه من المتوقّع أن ترتفع أسعار النفط فور إندلاع الأعمال العسكرية وتبقى مرتفعة إلى أن يتوضح مسار الحرب. وعندما يتضح أنّ الأمور تسير نحو الحسم دون أي تأثير فعلي على إمدادات النفط فإنّ السوق قد تشهد ردة فعل قوية تؤدي إلى تراجع حاد في الأسعار خصوصاً وأنّ ذلك سيتزامن مع بدء فصل الربيع في نصف الكرة الشمالي والتراجع الموسمي في الطلب على النفط.

وعلى الرغم من إيجابياته من حيث مفاعيله الجيوسياسية المحدودة في المدى القصير، فإنّ هذا السيناريو هو الأسوأ لأسعار النفط ومنظمة الأوبك إذ أنه سيؤدي إلى بروز وجود فائض إنتاجي يضغط بسرعة على الأسعار، خصوصاً وأنّ حسم الأمور في العراق سيستتبع إزالة العقوبات الاقتصادية وقراراً لرفع إنتاج النفط إلى الطاقة القصوى المتوفّرة حالياً من أجل تمويل برنامج إعادة إعمار سريع. وستجد منظمة الأوبك نفسها في هذه الحالة في وضع يضطرها إلى تخفيض الإنتاج بسرعة من أجل تجنب إنخفاض سعر النفط إلى أقل من 20 دولاراً للبرميل بعد إنتهاء الأعمال العسكرية في العراق وهو ما سيستدعي العودة إلى حصص الإنتاج التي كانت مطبقة قبل قرار 12 كانون الأول/ديسمبر الماضي على الأقل وتحقيق الإلتزام الجاد بهذه الحصص. وتحقيق هذا الإلتزام سيصبح صعباً كما يحدث عادة في مراحل إنخفاض سعر النفط إذ ستحاول الدول الأعضاء أو بعضها على الأقل تخطي حصصها الإنتاجية للتعويض عن إنخفاض سعر النفط.

ولعلّ الأمر الإيجابي الوحيد في هذا السيناريو من وجهة نظر الأوبك هو أنّ



الحسم السريع للأزمة العراقية قد يؤدي إلى إنتعاش الاقتصادات الغربية ونموها بنسب أفضل مما هو متوقّع حيث سيبدأ هذا الإنتعاش بقفزة قوية في أسواق الأسهم بعد إنتهاء فترة الترقب السائدة منذ أشهر وينعكس بالتالي بشكل إيجابي على الإنفاق الاستهلاكي والاستثماري.

وسيؤدي كل ذلك إلى نمو الطلب العالمي على النفط خلال العام 2003 بقدر يفوق التوقّعات الأخيرة لوكالة الطاقة الدولية وهو ما قد يتيح المجال لبعض الزيادة في الطلب على إنتاج الأوبك.

السيناريو الثاني

تبدأ الحرب على العراق قبل نهاية الفصل الأول أيضاً ولكنها تطول وتتطور إلى حرب شوارع في المدن الرئيسية وتؤدي إلى خسائر كبيرة في الأرواح وتصاب بعض المنشآت النفطية في العراق بأضرار فادحة. وينعكس كل ذلك قلاقل وإضطرابات في دول عربية عدّة، وعمليات إرهابية. وتستغل إسرائيل الفرصة لتوسيع إعتدائها في المناطق الفلسطينية ولتحقيق أهداف عسكرية أخرى. ويتأخر الحسم في العراق لعدة أشهر أو تبقى الأمور غير مستقرة كما حدث في أفغانستان.

وفي هذه الحالة فإنّ أسعار النفط سترتفع فور إندلاع الأعمال العسكرية أيضاً ولكنها قد تصل إلى مستويات أعلى وثم تبقى عليها لفترة أطول تتزامن مع إستمرار التوتر في المنطقة وحالة الترقب والتخوّف من تطوّرات وإنعكاسات مختلفة في منطقة الشرق الأوسط ككل. وعلى إفتراض عدم تأثر إمدادات النفط من المنطقة فإنّ ذلك سيؤدي إلى إرتفاع كبير أيضاً في الإيرادات النفطية.

أي دور لـ "أوبك" بعد الحرب؟

ويمكن التوقّع ضمن هذا السيناريو بأنّ الاقتصادات الصناعية ستدخل في مرحلة جديدة من الركود يؤدي إلى تراجع الطلب العالمي على النفط ويسهم في نهاية الأمر في الحد من إرتفاع أسعاره.

أمّا بالنسبة لمنظمة الأوبك فسيكون لزاماً عليها بأن تعمل كما وعدت على تأمين الإمدادات النفطية المطلوبة على إفتراض عدم تأثر قدرتها على القيام بذلك بالأعمال العسكرية. لكن المنظمة قد تقف عاجزة عن تخفيض الأسعار بزيادة الإنتاج كما حدث في الفترة الأخيرة وذلك لبعض الوقت على الأقل وإلى أن تترسخ الثقة بأنّ هذه الإمدادات ستبقى متوفّرة. أمّا الكلمة الفصل أثناء ذلك فستكون للسوق الآجلة حيث ستلعب العوامل النفسية الدور الأساسي في إبقاء الأسعار على مستوى مرتفع.

والنهاية المرجحة لهذا السيناريو هي أنّ الحرب ستحسم في النهاية لصالح تغيير النظام العراقي بحيث ستبدأ بعد ذلك عملية إعادة الإنتاج العراقي إلى الأسواق تدريجياً فيما قد يشجّع الإرتفاع المستمر للأسعار في الفترة الفاصلة زيادة في إنتاج الدول غير الأعضاء في منظمة الأوبك بنسبة تفوق ما هو متوقّع للعام 2003. وفيما ستبدأ الاقتصادات الصناعية عند ذلك بالخروج من مرحلة الركود فإنّ هذه العملية قد تكون بطيئة ويظهر خلالها أيضاً فائض في الإنتاج يدفع الأسعار إلى الإنحدار من جديد.

السيناريو الثالث

هذا السيناريو الذي يبدو الأقل إحتمالاً في الوقت الحاضر يفترض أنه سيمكن تجنب الضربة العسكرية ضد العراق بعد أن يلتزم بكل شروط مجلس الأمن وفي ضوء المعارضة العالمية المتزايدة للحرب. ويمكن إعتبار ذلك سيناريو السعر الأدنى للنفط إذ أنه قد يعني رفع العقوبات الاقتصادية ضد العراق أو تخفيفها ما يسمح بزيادة صادراته النفطية. وسيؤدي ذلك، إضافة إلى الزيادة المتوقّعة في الإنتاج خارج منظمة الأوبك إلى فائض كبير في الإنتاج إبتداء من الفصل الثاني من السنة، خصوصاً مع عودة إنتاج فنزويلا إلى مستواه الطبيعي، وإنخفاض سريع في الأسعار في ذلك الوقت. علماً أنّ التحسّن المتوقّع في الطلب العالمي على النفط لن يكون كافياً في هذه الحالة لإمتصاص هذا الفائض.

في الخلاصة، يبدو واضحاً أنّ أفضل ما يمكن أن تتوقّعه دول الأوبك في المرحلة المقبلة هو إرتفاع إضافي في سعر النفط في المدى القصير أو المتوسط. أمّا بعد ذلك، وبغض النظر عن إحتمالات الحرب والسلم في الأسابيع المقبلة، فإنّ المعطيات الحالية تشير إلى أنّ الأسعار ستتجه نحو الإنخفاض بتأثير الإنتاج الفائض سواء من قبل دول الأوبك أو الدول المنتجة الأخرى مقارنة بالنمو المتوقّع في الطلب العالمي. ولعله من الضروري أن تستعد وتتحسب منظمة الأوبك لذلك منذ الآن وأن تأخذ العبر من عدم قدرتها على تحقيق إلتزام الدول الأعضاء بنظام حصص الإنتاج السابق خلال العام 2002. ويبدو الأمد الطويل في غير صالح المنظمة، بل يرى العديد من الخبراء أن دورها وفعاليتها في السيطرة على أسعار النفط سائر نحو التهميش إن هي لم تستطع التصرف كوحدة متراصة وملتزمة بأهدافها. ■

حصص إنتاج دول الأوبك القديمة والجديدة والإنتاج الفعلي في تشرين الثاني/نوفمبر 2002 (ألف برميل في اليوم)

الدولة	حصة الإنتاج القديمة	الإنتاج الفعلي (في نوفمبر 2002)	حصة الإنتاج الجديدة
الجزائر	693	960	735
أندونيسيا	1.125	1.120	1.193
إيران	3.186	3.500	3.377
الكويت	1.741	1.890	1.845
ليبيا	1.162	1.355	1.232
نيجيريا	1.787	1.982	1.894
قطر	562	695	596
المملكة العربية السعودية	7.053	7.856	7.476
الإمارات العربية المتحدة	1.894	2.020	2.008
فنزويلا	2.497	2.922	2.647
المجموع	21.700	24.300	23.003

في ظل أجواء الحرب:

أداء أسواق المال والعملات انتظار و"تصريف" أعمال

تتكاثر التكهنات حول أداء الأدوات المالية والعملات الرئيسية في الأشهر المقبلة في ظل تزايد احتمالات وقوع الحرب على العراق. وتتضارب الآراء كثيراً في هذا المجال بالنظر إلى العوامل العديدة المجهولة، وفي مقدمتها أسعار النفط التي تراوح التوقعات حولها بين 20 وصولاً إلى 80 دولاراً للبرميل الواحد، إضافة إلى طول مدة الحرب التي تراوح التقديرات حولها بين بضعة أسابيع وأشهر عدة. وبالنظر إلى الأهمية الستراتيجية للنفط بالنسبة لمختلف اقتصاديات العالم، فإنّ بعض أسواق المال والعملات أخذت تتعرّض مؤخراً لتقلبات حادة وسريعة في حين دخلت أخرى في فترة من الجمود في انتظار ظهور معالم المرحلة المقبلة أو توضّح اتجاهاتها على الأقل.

أسواق الأسهم الدولية

تشهد أسواق الأسهم العالمية حالياً أطول فترة تراجع منذ الحرب العالمية الثانية، وإن كانت أقل حدة حتى الآن من فترتي 1929–1932 و1973–1974، بحيث أصبح أداء السندات أفضل من أداء الأسهم للسنوات الـ16 الماضية. فمنذ بداية العام 1987 بلغ مردود مؤشر السندات الحكومية الدولية الذي يصدره بنك "ج.ب.مورغان" 234,4 في المئة مقارنة مع مردود مؤشر الأسهم الدولية الذي لم يتجاوز 188,2 في المئة خلال الفترة نفسها. وتتناقض هذه النتيجة مع النظرية المالية التي راجت كثيراً في السنوات الأخيرة والتي تقول بأنّ أداء الأسهم طويل الأجل هو أفضل من أداء السندات الحكومية، إذ ينبغي أن يكافأ المستثمرون في الأسهم على المخاطر الأعلى التي يتحملونها.

لكن الأثر الأخطر لتردي أسعار الأسهم الدولية هو على احتساب مخصصات تقاعد الموظفين لدى المؤسسات الكبرى وصناديق التقاعد وشركات التأمين والتي استثمرت الجزء الأكبر من مخصصات التقاعد في الأسهم في العقد الماضي على أساس أنّ أداء الأسهم هو الأفضل بين الاستثمارات كافة على المدى الطويل. فإنّ هبوط أسعار الأسهم منذ العام 2000 لم يؤد إلى انخفاض حاد في قيمة استثمارات مخصصات التقاعد فحسب، بل أخذ يدفع العديد من الشركات التي تقل استثماراتها مقابل مخصصات التقاعد لديها عن 90 في المئة من هذه المخصصات إلى إعادة تكوين الفرق، ما سينعكس على أرباح العديد من هذه الشركات التي وصل العجز لديها إلى مئات الملايين من الدولارات وحتى إلى مليارات الدولارات. وقد يدخل ذلك الشركات وصناديق التقاعد في حلقة مفرغة، حيث يؤدي تكوين مخصصات إضافية إلى انخفاض الأرباح وبالتالي إلى تراجع أسعار الأسهم مجدداً، ما يخفض بدوره قيمة استثمارات مخصصات التقاعد، وهكذا دواليك. ويمكن أن يتعمق هذا الاتجاه بالنظر إلى تقلص أرباح الشركات بشكل عام نتيجة تباطؤ نمو الاقتصادات الغربية في العامين الأخيرين ما قد يحدث ركوداً حاداً في أسواق الأسهم، خصوصاً إذا ترافق ذلك مع ارتفاع في أسعار النفط.

أضف إلى ذلك استمرار موجة التحقيقات حول الممارسات المحاسبية المشبوهة لدى الشركات الأميركية بصورة خاصة والتي أخذت مؤخراً تأخذ أبعاداً

جديدة. فقد رفعت لجنة الأسواق المالية الأميركية SEC مؤخراً دعوى قضائية ضد شركة التدقيق KPMG وعدد من شركائها لسماحهم لشركة Xerox المنتجة للتجهيزات المكتبية بتضخيم إيراداتها بمقدار 3 مليارات دولار بين العامين 1997 و2000، علماً بأنّ Xerox كانت دفعت العام الماضي 10 ملايين دولار تسديداً لدعوى أقامتها اللجنة ضدها حول التلاعب المحاسبي لدى الشركة كما أعادت تصحيح بياناتها المالية. كما طاولت تحقيقات قضائية في الولايات المتحدة عمليات حصلت لصالح بنك "كريدي ليونيه" العام 1992 شبيهة بأسلوب العمليات لدى شركة "إنرون" والتي قامت على استخدام شركات أوف شور أسسها "سيتي بنك" في الحالتين. من جهة أخرى، أعادت شركة "كويست للاتصالات" تصحيح بياناتها المالية للعامين 2000 و2001 أربع مرات متتالية لتنخفض إيراداتها بمقدار 2,2 مليار دولار للسنتين.

لا شك أنّ إعادة فتح ملفات الشركات على أنواعها بهذا الشكل والتحقيق حول حساباتها لسنوات عدة خلت كفيل بحد ذاته في إضعاف أسواق الأسهم وضعضعتها وخفض ثقة المستثمرين بها، خصوصاً وأن الكثير من الشركات لجأت إلى وسائل محاسبية مختلفة لتعزيز إيراداتها بغية تحقيق توقّعات "وول ستريت". لذلك، فإنّ شركات النفط العالمية قد لا تستفيد من أي ارتفاع محتمل في أسعار النفط في ظل العوامل السلبية العديدة التي تعصف حالياً بأسواق الأسهم العالمية. لكن في المقابل، يتوقّع العديد من الخبراء أن يؤدي التنظيف الشامل لمحاسبة الشركات الأميركية إلى البدء بمرحلة جديدة خالية من الشوائب، ما يعيد الثقة مجدداً بأسواق الأسهم، خصوصاً الأميركية، ويفتح المجال أمام عودة ارتفاع أسعار أسهم الشركات القوية، خصوصاً في حال نجاح الولايات المتحدة في حصر تداعيات أزمة العراق بشكل سريع.

السندات الدولية

تعتبر السندات الحكومية في معظم البلدان الصناعية عالية الأسعار بسبب انخفاض معدلات الفوائد على العملات الدولية إلى أدنى مستوياتها منذ عقود عدة، خصوصاً في الولايات المتحدة حيث خف عرض سندات الدولة نتيجة إيقاف الحكومة إصدار العديد من فئات السندات وذلك إثر تقلص حاجتها إلى التمويل في ضوء تسجيلها فوائض في موازنتها في العامين الأخيرين. لكن مع تراجع النمو الاقتصادي الأميركي وتوقّع خفض بعض معدلات الضرائب، ينتظر أن تظهر عجوزات كبيرة مجدداً في الموازنة العامة الأميركية، ما يعيد الحاجة إلى إصدار سندات جديدة في الأشهر المقبلة ويؤدي إلى انخفاض أسعارها.

بالنسبة إلى سندات الشركات، فإنّ أجواء القلق والترقّب ليست مؤاتية لإصدار سندات جديدة خصوصاً وأن معظم الشركات الدولية تؤجل حالياً مشاريعها الاستثمارية طويلة الأجل، بل وإن العديد منها يقلص عملياته ويخفض عدد موظّفيه في ظل الركود الاقتصادي. فالمرحلة الحالية ليست مرحلة توسّع وانتشار، بل هي على العكس فترة تجميع القوى وإعادة نظر في ستراتيجيات العمل في انتظار توضّح الأفق الاستثماري. ورغم هبوط معدلات الفوائد إلى مستويات متدنية جداً، فإنّ التخوّف من حدوث أزمة ركود عالمية لا يشجّع الشركات الكبرى خصوصاً تلك التي لديها عمليات في مناطق مختلفة من العالم على إصدار سندات دين. أضف إلى ذلك، إنّ تزايد عدد سندات الشركات المتخلفة عن السداد في العامين الماضيين لا يمثل الإطار الأنسب لإصدار سندات جديدة، خصوصاً لدى الشركات ذات التصنيف الائتماني المتوسط والضعيف.

العملات الأجنبية

لا زال التوقّع بأسعار صرف العملات الدولية من الأصعب مقارنة بمعظم الاستثمارات الأخرى رغم انخفاض عدد العملات الدولية بعد حلول اليورو مكان عملات 11 دولة أوروبية. ذلك أنّ تطوّر أسعار صرف هذه العملات لم يعد مرتبطاً بأداء اقتصاديات الدول الصناعية فحسب، بل أصبح يتأثر بشكل متزايد بأدائها السياسي بدليل تقلبات سعر صرف الدولار مقابل اليورو في الأشهر القليلة الماضية. فإنّ ارتفاع سعر صرف اليورو مؤخراً لا يعود إلى أسباب اقتصادية، حيث أنّ النمو الاقتصادي في الاتّحاد الأوروبي أقل مما هو عليه في الولايات المتحدة منذ سنوات عدة.

لكن مخاوف الحرب أخذت تدفع بعض المستثمرين إلى التوجّه نحو عملات الدول الأقل ارتباطاً بالحرب، حيث أنّ الأحاديث حول التكاليف الباهظة المتوقّعة للحرب على الولايات المتحدة والتكهنات بطول مدة الحرب وامتداد رقعتها أخذت تنعكس على الدولار الأميركي مؤخراً بالنظر إلى الآثار البالغة المترتبة على ذلك بالنسبة للاقتصاد


الحرب تلقي بظلالها على البورصات العربية

الأميركي. في المقابل، فإنّ نجاح الولايات المتحدة في إنهاء الأزمة في فترة قصيرة نسبياً يمكن أن يشكّل دفعاً جديداً للشركات الأميركية لإطلاق المشاريع الاستثمارية والتوسّعية، ما يؤثر بدوره إيجابياً على الاقتصاد والدولار الأميركي.

بالنسبة للين الياباني، فإنّ استمرار الركود الاقتصادي في اليابان في ظل أزمة ديون المصارف من دون ظهور أي حل مقنع ونهائي لها يحول دون استفادة الين من أي ضعف في الدولار رغم إظهار سعر صرفه تحسّناً مؤقتاً الشهر الماضي تجاه الدولار واليورو معاً. لكن القلق حول أسعار النفط يبقى ضاغطاً على الاقتصاد والعملة اليابانية، خصوصاً وأن اليابان يستورد معظم حاجاته النفطية من الشرق الأوسط. أمّا الفرنك السويسري، فقد تراجعت أهميته

القديمة كعملة احتياط في السنوات الأخيرة لا سيما بعد ظهور عملة اليورو التي أصبحت تشكل رديفاً أكثر توازناً للدولار بالنظر لحجم الاقتصاديات التي تتعامل بها.

الذهب

ارتفع سعر الذهب بشكل ملحوظ في الأشهر القليلة الماضية، إذ عادت جاذبيته لتبرز من جديد كملجأ آمن فور بدء الحديث عن حرب على العراق. وكان الذهب قد فقد الكثير من بريقه في العقد الماضي نظراً لتراجع الضغوط التضخمية في معظم مناطق العالم بحيث لم يعد يشكل حماية للثروات من تدني قيمتها النقدية، حتى أن العديد من المصارف المركزية حول العالم أخذت تبيع احتياطياتها من الذهب نظراً لعدم منحها أي مردود عكس السندات والعملات وأدوات التحوط المختلفة.

لكن تراجع مردود معظم الأدوات المالية الاستثمارية يمكن أن يدفع بعض المستثمرين، خصوصاً صناديق الاستثمار والتقاعد التي تحتاج إلى تحسين أدائها الذي تراجع كثيراً في العامين الماضيين، إلى السعي نحو تحقيق بعض الأرباح الرأسمالية من ارتفاع أكبر في سعر الذهب. كذلك، وفي حال تحققت التوقّعات بارتفاع أسعار النفط إلى أكثر من 45 دولاراً للبرميل وبقائها على مستويات عالية لمدة طويلة نسبياً، فإنّ ذلك سيؤدي إلى عودة ارتفاع معدلات التضخم في معظم اقتصادات العالم، ما يجعل الذهب مرة جديدة إحدى الأدوات المالية المفضلة للحفاظ على قيمة الأموال. في خلاف ذلك، فإنّ إمكانية تسجيل الأسعار الجارية (Spot) للذهب زيادات كبيرة كالتي شهدتها في أوائل الثمانينات تبدو ضئيلة في ضوء تطوّر أساليب الهندسة المالية وتكاثر الأدوات المالية المركبة التي تقدم وسائل مبتكرة للتحوّط أو المضاربة، اضافة إلى حلها مشكلة تخزين الذهب ونقله.

الأسواق المالية العربية

رغم تسجيل عدد من البورصات العربية أداءً مميّزاً العام الماضي، لا سيما في الكويت وقطر، يبدو أنّ معظم الأسواق المالية في البلدان العربية لن تتمكن من تحقيق أية نتائج بارزة معظم هذه السنة نظراً لتخييم أجواء الحرب على معظم المنطقة بشكل عام. أضف إلى ذلك عدم توقّع استقطاب الأسواق العربية المنفتحة على الخارج أية استثمارات



هل يكون الذهب ملاذاً آمناً؟

أجنبية مهمة بسبب هذه الأجواء، لا سيما وأنّ التوقّعات بإمكانية توجه بعض الاستثمارات إلى الأسواق الناشئة، ومنها الأسواق المالية العربية، نتيجة هبوط أسعار الأسهم في الدول المتقدمة، لم تتحقق نظراً لعزوف المستثمرين الدوليين شبه الكلي عن أسواق الأسهم في ظل تراجع الثقة بالأسهم بشكل عام. وكنتيجة لتراجع الثقة، أصبحت عوامل السيولة والشفافية وعمق الأسواق المالية المختلفة أكثر أهمية مما كانت عليه خلال التسعينات حين كان العديد من هذه الأسواق يشهد نمواً مطرداً.

لكن في حال حدوث حرب قصيرة وبأضرار محدودة نسبياً، فإنّ العديد من اقتصادات المنطقة قد تنتعش مجدداً وتستأنف المشاريع الاستثمارية التي جمدت أو أجلت في الفترة الأخيرة، ما يعود ويحرّك عجلة النمو ويشجع المؤسسات والشركات على السعي للحصول على التمويل الإضافي سواء عبر طرح الأسهم في البورصات أو إصدار سندات الدين، إضافة إلى طلب القروض والتسهيلات المصرفية. ويمكن أن يُسهم ذلك في اجتذاب بعض الرساميل العربية التي حولت في مرحلة سابقة من الأسواق الدولية، في أعقاب 11 أيلول/سبتمبر 2001 وهبوط أسواق الأسهم الدولية، والتي لا زال معظمها متوفّراً كسيولة جاهزة. إلاّ أنّ بعض المراقبين يرون أنه في حال هبوط أسعار النفط إلى مستويات متدنية كما يتوقع البعض، فإنّ العديد من الاقتصادات العربية، خصوصاً دول الخليج، لن تستعيد نموها بالسرعة المرجوة، ما ينعكس سلباً على أداء الشركات المحلية وأسهمها.

المصارف العربية

إنّ تباطؤ نمو الاقتصادات العربية وتأخير الكثير من المشاريع الاستثمارية الكبرى في الأشهر الأخيرة في ظل أجواء الترقب والحذر بدأ يؤثر على القطاع المصرفي المحلي خصوصاً لجهة التسليفات. فقد أصبحت المصارف أكثر تشدداً في منح التسليفات الجديدة في الآونة الأخيرة وأكثر تحفظاً في تقييم محافظها الائتمانية القائمة مع اتجاه عام نحو تكوين مؤونات أعلى تجاه الديون. ويبدو الوضع دقيقاً بعض الشيء لدى عدد من المصارف في كل من مصر والمغرب والأردن، حيث ارتفعت نسبة الديون المشكوك في تحصيلها إلى ما فوق 10 في المئة بل وأكثر من 20 في المئة في بعض الحالات، ما يضيق مجال التحرك لدى هذه المصارف إذا تعرضت الاقتصادات المحلية لأزمة ركود في حال حدوث حرب طويلة في المنطقة و/أو ارتفاع حاد في أسعار النفط. وقد يكون ذلك دافعاً لدمج بعض المصارف التي يصعب أن تتحمل وحدها عبء المديونيات المتعثرة بالنظر إلى محدودية رساميلها وصغر حجم موجوداتها.

لكن الكثير من المصارف العربية بشكل عام تواجه حالياً فائضاً ملحوظاً في السيولة، خصوصاً في دول الخليج، بالنظر إلى تحويل بعض الرساميل العربية من الخارج من جهة، وتأجيل عدد من المشاريع الاستثمارية الكبرى وبرامج الخصخصة في بعض البلدان العربية من جهة أخرى. وقد كثفت مصارف عدة جهودها في الفترة الأخيرة لتعزيز قطاع قروض التجزئة بما يعوض جزئياً عن تراجع وتيرة التسليف للشركات الخاصة والمؤسسات العامة، لكن الطلب على قروض التجزئة يخف كذلك في فترات عدم الاستقرار بما لا يسمح بالتوسّع كثيراً في هذا المجال. ولا شك أنّ فائض السيولة يسمح للمصارف بتجاوز أية أزمة أو فترة ركود، إلاّ أنه من ناحية أخرى لا بد أن يؤثر على مستوى الربحية التي قد تتراجع نتيجة للمردود المتدني للتوظيفات السائلة قصيرة الأجل مقارنة بالاستثمارات والتسليفات الإنتاجية الأطول أجلاً. لكن السلامة والاستمرارية والحفاظ على حقوق المودعين والمساهمين تصبح أهم الأولويات في مثل هذه الأوقات القلقة.■

م. ب.

الخسائر المتوقّعة 1,5 مليار دولار

الأردن: موازنة طوارئ وتدابير لتأمين المخزون النفطي

عمّان - أمجد بكر

سلسلة من الإجراءات الوقائية اتّخذتها الحكومة الأردنية مؤخراً في محاولة لتفادي الانعكاسات السلبية للحرب، وعلى الأصعدة كافة، بدءاً بالجانب الديبلوماسي الذي استهدف حث العراقيين على إبداء أقصى قدر من التعاون مع المفتشين وبذل الجهود لدى العواصم الكبرى في محاولة لتجنيب المنطقة ويلات حرب على وشك الوقوع، مروراً بالجانب العسكري الذي انصب على تعزيز الدفاعات الأردنية، ويدخل في هذا الإطار الحصول على 3 بطاريات صواريخ باتريوت المضادة للصواريخ، وصولاً إلى الشق الاقتصادي الذي كانت أبرز سماته إقرار موازنة طوارئ للعام 2003 أخذت في الاعتبار استيعاب الآثار المحتملة لنشوب الحرب.

الخسائر: 1,5 مليار دولار

وفي ما يبدو الوضع الداخلي مستقراً، ولا ينتظر أن تتجاوز أشكال التعبير عن الغضب الشعبي تنظيم المسيرات والاعتصامات، كما كان الحال في حرب الخليج الأولى، لا يخفي مسؤولون أردنيون تخوفهم من الآثار الاقتصادية التي قد تترتب على نشوب حرب في المنطقة، فالعراق يعتبر الشريك الستراتيجي الأكبر للأردن، إذ يستورد أكثر من 23 في المئة من حجم الصادرات الأردنية.

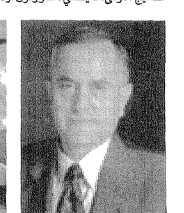
وفي حديث خاص لـ "الاقتصاد والأعمال" أكّد وزير المالية **ميشال مارتو** على أنّ العام الحالي "سيكون عاماً صعباً واستثنائياً بسبب ما قد تشهده المنطقة من أحداث، ما يستدعي التعامل مع مختلف المتغيرات بكل جدية خصوصاً مع ارتفاع أسعار النفط وما سيترتب عليها من أعباء مالية"، مشيراً إلى أنّ التقديرات الأولية للخسائر التي ستلحق بالاقتصاد الأردني تقدر بنحو 1,5 مليار دولار.

وبحسب التوقّعات الرسمية، فإنّ أكثر القطاعات التي ستتضرر من الحرب هو قطاع النقل حيث تعمل أكثر من 7 آلاف شاحنة على الخط البري بين الأردن والعراق، إلى جانب النفط والسياحة وتجارة الترانزيت والصناعة، كما ستتراجع قدرة الأردن على جذب استثمارات أجنبية للقيام بمشاريع جديدة من شأنها خلق فرص عمل جديدة تسهم في حل مشكلتيّ الفقر والبطالة اللتين يعاني منهما الأردن.

وفي تصريح خاص قالت ريم بدران، مدير عام مؤسسة تشجيع الاستثمار، إنّ المعطيات والتطوّرات السياسية في المنطقة على الصعيدين الفلسطيني والعراقي شكّلت تحدّياً كبيراً أمام أعمال ونشاطات المؤسسة وقرارات المستثمرين، ما انعكس سلبياً على حركة الاستثمار والمستثمرين وعدد المشاريع الجديدة المستفيدة من مزايا وحوافز القانون.

وأضافت: "على الرغم من هذه الظروف الصعبة التي تمرّ بها كلّ دول المنطقة، إلّا أنّ مجلس الإدارة أقرّ خطة للعام الحالي تهدف لإجازة مشاريع جديدة مستفيدة من قانون تشجيع الاستثمار بحجم إجمالي 700 مليون دولار كاستثمارات محلية جديدة واستثمارات ناتجة عن توسع مشاريع قائمة واستثمارات أجنبية مباشرة والعمل على جذب واستقطاب استثمارات أجنبية مباشرة بالكامل أو من خلال مشاريع مشتركة مع مستثمرين محليين".

وبانخفاض ملموس، هبط معدل حجم المشاريع التي تقدمت للاستفادة من قانون تشجيع الاستثمار خلال العام الماضي، إذ بلغت نحو 424 مليون دولار مقارنة مع العام السابق 2001 والتي بلغ حجمها 650 مليوناً


ميشال مارتو

باسم عوض الله


ريم بدران


جليل طريف

باستثناء مشروع جر مياه الديسي البالغة قيمته 592 مليون دولار.

وأشارت **بدران** إلى أنّ الاستثمار المحلي سجل خلال العام الماضي 2002 أعلى نسبة من مجموع المستثمرين حيث استحوذ على 56 في المئة من إجمالي هذه المشاريع، في حين جاء الاستثمار الأميركي والكندي في المرتبة الثانية تلاه الاستثمار الأوروبي ثمّ الاستثمار العربي واستثمار الشرق الأقصى وخصوصاً الصين.

تفاؤل بتجاوز الأزمة

ورغم الظروف الراهنة والتحدّيات التي تعترض عجلة الاقتصاد الأردني، إلّا أنّ **ميشال مارتو** متفائل بقدرة المملكة على تجاوز تداعيات الحرب، وأكّد أنّ حكومته قد درست بعناية السيناريوهات المتوقعة لتداعيات نشوب حرب على العراق ومستعدة لمواجهتها. الأمر الذي يؤكّده أيضاً وزير التخطيط **باسم عوض الله**، الذي قال: "نحن متنبهون لذلك، والحكومة اتّخذت الإجراءات الكفيلة بتأمين الحاجات اللازمة لفترة غير قصيرة".

ويستورد الأردن من العراق احتياجاته من النفط الخام والمشتقات النفطية بشروط تفضيلية بموجب بروتوكول جُدد في شهر تشرين الثاني/ نوفمبر من العام الماضي، وينص على قيام العراق بتزويد الأردن بأربعة ملايين طن من النفط ومليون طن من المشتقات النفطية الأخرى بسعر تفضيلي إضافة إلى جزء مجاني، ما يوفّر على خزينة الدولة نحو 700 مليون دولار.

ومن جهة ثانية، قامت الحكومة بجملة من الإجراءات الاحترازية من شأنها زيادة مخزونها النفطي، حيث قامت باستئجار باخرة تخزين سعتها 150 ألف طن، ترسو إلى جانب باخرة أخرى كانت اشترتها الحكومة وسعتها 300 ألف طن في ميناء العقبة، ما سيرفع الاحتياطات النفطية عدا عن مخزون مصفاة البترول الأردنية إلى 450 ألف طن. ومن المتوقّع مع إجراءات ترشيد استهلاك الوقود المنتظرة أن يكفي هذا المخزون لمدة ستة أشهر.

تعهدات مالية

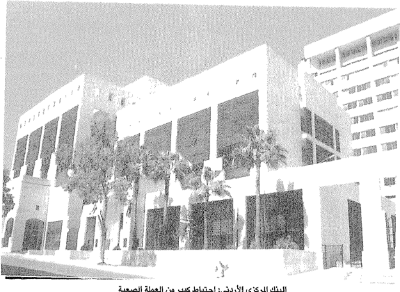
ويدخل في إطار مواجهة التداعيات الاقتصادية للحرب السعي لزيادة المساعدات من الدول المانحة. وكانت الولايات المتحدة الأميركية تعهدت بدعم الأردن اقتصادياً في حال توجيه ضربة عسكرية إلى العراق، كما حصلت الحكومة على تعهدات أوروبية ويابانية مشابهة. ويصل الدعم المنتظر الذي تقدمه الحكومة الأميركية للأردن إلى نحو مليار دولار. غير أنّ مصادر أردنية تؤكّد أنّ هذا الرقم ليس دقيقاً بالضرورة، فالإدارة الأميركية لم تتقدم للكونغرس حتى الآن إلّا بمشروع قانون بقيمة 450 مليون دولار مساعدات للأردن، ولم يجر تقديم أية مشروعات أو مساعدات إضافية.

كما أعلنت اليابان عن استعدادها تقديم مساعدات إضافية طارئة للأردن في حال نشوب حرب في المنطقة، ويؤكّد وزير التخطيط **باسم عوض الله** الذي اختتم مؤخراً زيارة لطوكيو وجود نية يابانية لمساعدة المملكة، وأنّ المسؤولين اليابانيين أبدوا استعدادهم لتقديم العون للأردن لمواجهة الآثار المحتملة للحرب على اقتصاده.

كما اتفق من حيث المبدأ على إعادة جدولة ما قيمته 200 مليون دولار من الديون اليابانية المستحقة خلال الفترة من 2002–2007. وتعدّ اليابان الدائن الأكبر للأردن، حيث يبلغ مجموع ديونها على الأردن ما قيمته 1،6 مليار دولار.

الدينار الأردني

يميل أغلب الخبراء إلى التخفيف من حدة المخاوف من انعكاسات الضربة الأميركية للعراق على الاقتصاد الأردني. ويعتقد البعض أنّ آثار الضربة لن تكون كارثية على الاقتصاد كما يصوّرها البعض وأنها لن تكون أكثر من مجرد أزمة عابرة يمكن التكيف والتعايش معها وتجاوز آثارها خلال فترة معقولة.



البنك المركزي الأردني: احتياط كبير من العملة الصعبة

ويعزز من ذلك الثقة باستقرار أسعار صرف الدينار الأردني، الذي ترجح معظم التحليلات أنه لن يتأثر بالضربة كونه مرتبطاً بالدولار، ولدى البنك المركزي احتياطي كبير من العملة الصعبة يبلغ 9،3 مليارات دولار. إضافة إلى رصيد كبير من الأموال التي يحولها الأردنيون من البنوك في الخارج، والتي تغطي تراجعاً محتملاً في أداء القطاع المصرفي.

غير أنّ بعض الانعكاسات السلبية ستطاول سوق الأوراق المالية التي تتأثر بالتقلبات السياسية، ويحذر **جليل طريف**، الرئيس التنفيذي للسوق من أن البورصة ستكون أبرز الخاسرين إذا ما حدثت الضربة.

سوق الذهب

كما ألقت التهديدات الأميركية بظلالها على أسواق الذهب العالمية محدثة قفزة نوعية في الأسعار تجاوزت خلال الأيام القليلة الماضية ما نسبته 50 في المئة، ما تسبب في ولوج ظاهرة الإقبال على بيع الذهب وعزوف العامة عن الشراء باستثناء المقبلين على الزواج.

وقال الصائغ **وعد العكرماوي** إنّ إقبال الأردنيين على شراء الذهب يكاد يكون معدوماً بسبب الأوضاع السياسية السائدة في المنطقة وأنّ نسبة الإقبال على البيع في تزايد مطرد. ■

بعد مبادرة من الوسطاء وتجارب من الحكومة

السوق المالية التونسية تستعد لمرحلة جديدة

في أوائل شهر شباط/ فبراير الماضي، أعلن بنك تونس والإمارات للاستثمار عن توزيع أرباح على المساهمين من حملة الأسهم عن العامين الماضيين، بعد أن كان أعلن سابقاً عن توقف مساعي الدمج مع مصرف "الاتحاد الدولي للبنوك" واتجاهه إلى تحويل البنك من مجال تخصصه في الاستثمار والتنمية إلى مصرف شامل يمارس كل أنواع النشاط التجاري، كما كان أعلن عن عدم توزيع الأرباح لفترة معينة.

أشاعت خطوة البنك المتمثلة بتوزيع الأرباح ارتياحاً لدى حملة الأسهم، الذين لا يملكون أساساً حق التصويت، وهم بالنتيجة بعيدون عن القرار الإداري للبنك، لكن الارتياح الحقيقي كان لدى شركات الوساطة وجميع المتعاملين في السوق المالية التونسية، لأنّ هذه الخطوة جاءت بمثابة صدمة إيجابية لكل ما تشهده بورصة تونس من سلبيات منذ نحو سنتين؛ غير أنّ المطلعين على ما يجري في السوق المالية باتوا مقتنعين أنّ المبادرة التي قام بها أصحاب السوق (شركات الوساطة) بعيداً عن الأضواء قد بدأت تُعطي ثمارها، والمقترحات التي قدموها إلى السلطات العليا قد لقيت آذاناً صاغية، والأهم ما في الأمر أنّ فكرة "الأخوة الأعداء" قد ولت إلى غير عودة، فالسوق المالية تآكلت ولم يبقَ منها ما يستحق التناحر والتنافس، وبات أهل المهنة في همّ إنقاذ السوق والإبقاء عليها، وهذا في حدّ ذاته مؤشر إيجابي، بل واحد من أهم العوامل التي يمكن أن تعيد للسوق المالية التونسية بريقها خصوصاً إذا ما قامت السلطات المالية بدورها في عملية الإنقاذ. ولا يبدو هذا الأمر مستبعداً أو بعيداً، بل يمكن القول إنّ المؤشرات قد تنقلب بسرعة.

مبادرة الإنقاذ

بعيداً عن الأضواء، والضجيج الإعلامي، عقد ممثلو شركات الوساطة في بورصة تونس خلوة في مدينة الحمامات خلال كانون الثاني/ يناير الماضي، تدارسوا خلالها على مدى يومين الأسباب التي أدّت إلى هبوط مؤشر السوق المالية وأسعار الأسهم وحجم التداول بشكل متواصل منذ نحو سنتين بعد أن كانت سجلت معدلات مرتفعة.

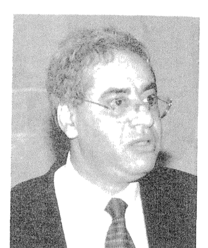
الجديد في هذه المبادرة، مشاركة أصحاب القرار في شركات الوساطة جميعاً، وارتفاع مستوى النقاش بعيداً عن تحميل المسؤوليات، وبعيداً عن أجواء التنافس لاكتساب ود المستثمرين. وهذا الأمر ساعد على الخروج بتشخيص عقلاني للأوضاع وعلى وضع أسس للحل شكّلت ما يشبه مبادرة إنقاذ وانطلاقة جديدة للسوق المالية، يشارك في تحقيقها جميع الأطراف من وسطاء وهيئة السوق والسلطات المالية والنقدية؛ وتمّ رفع توصيات إلى وزارة المالية التي عقدت اجتماعاً مع الوسطاء برئاسة الوزير **توفيق بكار**، ثمّ جرى اجتماع آخر في القصر الرئاسي حضره رئيس مجلس إدارة البورصة **صلاح الدين العجيمي**.





مؤشرات سلبية

بعد فترة ارتفاع لمدة سنتين، شهدت بورصة تونس تراجعاً مستمراً منذ الفصل الأول من العام 2001 حتى اليوم، فانخفضت المؤشرات بشكل درامي وبدا أنّ الأمور متروكة للتطوّرات من دون أي محاولة إنقاذية، ما ساهم في تفاقم الأوضاع. ودليل ذلك انخفاض حجم التبادل إلى أدنى مستوياته بحيث أنّ مردود عمليات المتاجرة لم يعد يغطي راتب عدد ضئيل من الموظّفين لدى شركات الوساطة (التبادل اليومي أقل من 500 ألف دينار أحياناً)، وفي الإجمال تراجع حجم التبادل في العام 2002 بنسبة 32 في المئة عن العام 2001، وبنسبة 63 في المئة عن العام 2000، أمّا مؤشر البورصة فانخفض إلى 11,66 في



الوزير توفيق بكار



صلاح الدين العجيمي



زينب قلوز

المئة و12,18 في المئة على التوالي.

لم تكن هذه المؤشرات السلبية حكراً على السوق التونسية وحدها، فقد أثّرت الأوضاع الاقتصادية العالمية على جميع الأسواق، وزادت أحداث 11 أيلول/سبتمبر 2001 من تفاقم الأوضاع، فسجلت بورصات العالم تراجعاً حاداً مثل: فرانكفورت (44- في المئة) وباريس (34 - في المئة) ولندن (24 - في المئة)، ونيويورك (17 - في المئة) والدار البيضاء (14 - في المئة). بالطبع لم يكن ممكناً أن تبقى السوق التونسية بمنأى عن هذه التطوّرات لكن كان بالإمكان الحدّ من التأثر لولا جملة عوامل داخلية أبرزها غياب العرض الجيد في البورصة والطلب المؤسساتي على الأسهم، إضافةً إلى بعض الأحداث الفردية التي أثرت بمجملها على السوق مثل أزمة مجموعة باطام التي انخفض سعر سهمها إلى الصفر.

ففي حين كان من المفترض أن يصل عدد الشركات المدرجة في البورصة إلى 60 شركة العام 2000، ظل في حدود الـ46 شركة حتى اليوم، فيما بقي الاستثمار الخاص يعتمد على القطاع المصرفي للحصول على التمويل ولم يتعدّ دور البورصة نسبة الـ5 في المئة، في حين لحظ المخطط التنموي التاسع نسبة 10 في المئة، مع العلم أنّ المخطط العاشر يتوقّع 100 شركة مدرجة ودوراً للبورصة يتجاوز 20 في المئة من تمويل الاستثمار الخاص.

العرض والطلب

منذ أن تمّ تجهيز البورصة بمعدات وبرامج تعتبر من الأحدث في العالم، ظل الحديث يدور عن أوتوستراد من دون سيارات أو سيارة من دون محروقات... فكمية العرض من الأسهم بقيت دون الآمال، وهذا ما جعل البورصة عرضة للتقلبات في حال واجهت إحدى الشركات المدرجة مشكلة ما، كما بقي القطاع المصرفي مصدر التمويل الأساسي وتحمّل بمفرده المخاطر، ما أثر سلباً على أدائه خصوصاً العام الماضي حين واجه عدد من المجموعات الاقتصادية التونسية ضائقة سيولة أو خسائر حادة، فاضطر البنك المركزي التونسي للتدخل وإصدار التعاميم المتشددة ورفع وتيرة الرقابة على المصارف لا سيما في مجال التسليف.

أمّا مسألة الطلب في السوق، فهي تعاني من غياب الطلب الجدي المؤسساتي وتنحصر لدى صغار المستثمرين من الأفراد الذين يفتقدون إلى ثقافة البورصة في أكثر الأحيان وتأتي تصرفاتهم عكس قواعد الاستثمار في السوق المالية (يشترون عند صعود الأسعار ويبيعون عند التراجع).

ضربات متتالية

بعد أحداث الولايات المتحدة وتردّي الأوضاع الاقتصادية العالمية وتراجع البورصات، كان لا بُدّ من القيام بحملات توعية وتحفيز تشجّع على الاستثمار في الأسواق المالية. إلاّ أنّ بورصة تونس كانت منذ تلك الفترة تتلقى الضربة تلو الأخرى بشكل إفرادي، ما أثر في الإجمال على الأداء. ولم تكن خطوة بنك تونس والإمارات للاستثمار سوى واحدة من أبرز السلبيات حين أحجم عن توزيع الأرباح لحملة الأسهم، وهذا ما جعل الأثر إيجابياً في الشهر الماضي حين أعلن قراره الجديد.

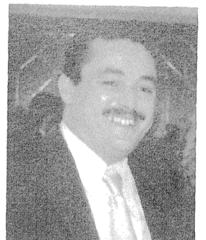
غير أنّ جملة من العوامل الأخرى السلبية أو الضربات تتالت خلال العام الماضي وأهمها: الإعلان عن أزمة مالية في الخطوط التونسية، انهيار مجموعة باطام، أسهم البنك التونسي القطري للاستثمار، خصخصة مصرف الاتّحاد الدولي للبنوك، وخروج المساهمين الكبار واستثناء صغار المستثمرين، عدم احترام التعهدات في عمليات إدراج عدد من الشركات الحكومية في السوق وعدم متابعة الأسهم التي انخفض سعرها بعد يومين من عرضها، وغياب السوق الثانوية.

الحل موجود

أجمع الوسطاء في بورصة تونس على أنّ الحلول موجودة، كما أجمعوا على ضرورة التعاون في ما بينهم لأنّ السوق للجميع ومسؤولية الجميع، والبلاد لا تتحمل الهزات الاقتصادية في هذه الظروف الصعبة، كما لا بُدّ من المحافظة على مهنة الوساطة وتطويرها ورفع مستوى خدمات الـ30 شركة العاملة حالياً.

ورأى الوسطاء أنّ الدول المتحضرة تعتمد إجراءات استثنائية في مثل هذه الحالات لإجراء صدمة إيجابية تعكس الاتجاهات، بدءاً من الإعلان عن مؤشرات إيجابية صادقة تحل

- مبادرة إنقاذية من الوسطاء وتجاوب حكومي
- خصخصة اتصالات تونس يمكن أن تشكّل صدمة إيجابية



مراد بن شعبان



فاضل عبد الكافي

مكان السلبيات وتنفّذ بالسرعة اللازمة كي لا تضيع قيمتها وآثارها.

وتضمّنت الورقة التي رفعها الوسطاء إلى وزير المالية مجموعة من المقترحات أهمها:

– الطلب من بنك تونس والإمارات توزيع الأرباح (تمّ هذا الأمر).

– تشجيع إنشاء صناديق توظيف واستثمار بمشاركات أجنبية.

– الطلب من شركات الاستثمار ذات رأس المال المخاطر (SICAR) عرض 20 في المئة من أموالها الذاتية في البورصة.

– إدراج أسهم مغرية وجذّابة في السوق مثل مؤسسة اتصالات تونس وبنسبة مرتفعة لجذب المستثمرين (تمّ الإعلان مؤخراً عن خصخصة المؤسسة).

هذه المقترحات العاجلة اعتبرها الوسطاء بمثابة صدمة إيجابية تعيد المستثمرين إلى السوق وترفع نسبة الثقة بالمستقبل، لكن تبقى محدودة الأثر وقصيرة الأمد إذا لم تقترن بإجراءات إضافية تؤسس للمستقبل وأهمها:

– إعادة استخدام جزء من الادخار طويل الأمد في الأسهم، وهذا الادخار يتركّز حالياً لدى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي، ويمكن توظيف نسبة منه في صناديق استثمارية مزمع إنشاؤها.

– منح حوافز ضريبية لشركات الاستثمار ذات رأس المال المتغير SICAF، شرط أن تلعب دوراً فاعلاً في آليات تعديل السوق.

– الطلب من الشركات التي دخلت في برنامج التأهيل الإسراع في إدراج أسهمها في البورصة، وعدد هذه الشركات كبير جداً، وهي اعتمدت الشفافية القصوى خلال إعادة تأهيلها، ما يخوّلها أن تمثل عرضاً جيداً في السوق، فهناك 2600 شركة دخلت في برنامج التأهيل، عدد منها أنجز العملية، لكن شركتين فقط أدرجتا في البورصة وهما: سوموسار لصناعة السيراميك المملوكة من مجموعة عبد الناظر والتي دخلها مساهمون كويتيون، وإلكتروستار.

– تشجيع إنشاء سوق جديدة للشركات الصغرى والمتوسطة.

– تحديث مهنة مدققي الحسابات واعتماد عدد من المدققين لدى هيئة السوق المالية.

– إعادة النظر في استخدام مؤونات واحتياطات شركات التأمين بحيث تتجه إلى السوق المالية.

هل هو الترياق؟

لا يرى وسطاء البورصة استحالة عملية الإنقاذ، بل على العكس هم يرون أنّ الاقتصاد التونسي يتمتّع بصلابة لا تهزها الصدمات الظرفية، ودليل ذلك صموده أمام أخطر أزمة واجهها منذ العام 1987، بعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر، حيث تراجع القطاع السياحي بالتزامن مع تراجع الإنتاج الزراعي بسبب الجفاف، لكن نجاح تونس في تأهيل اقتصادها وتنويع مصادر دخلها، وكسب رهان التصدير خفف من حدّة الآثار السلبية وخرجت تونس من مأزق تراجع قطاعين أساسيين في وقت واحد، وهذا كان يشكّل عامل تخوّف كبير في الماضي.

■ بنك تونس والإمارات يعود إلى توزيع الأرباح

■ صمود الاقتصاد التونسي أمام الأزمات العالمية يشكّل ضمانة للسوق المالية

ويجمع الكبار في شركات الوساطة على إمكان العودة إلى المؤشرات الجيدة بسرعة، وهذا ما أكّده رئيس البورصة ومدير عام شركة كوفيب – كابيتال **صلاح الدين العجيمي**، ومدير عام مركز البنك القومي الفلاحي **زينب قلوز**. بدوره رأى مدير عام شركة ماك للوساطة **مراد بن شعبان** أنّ الأخذ بالمقترحات المقدمة يمكن أن يعيد للسوق عافيتها بسرعة وهو سبق وتعامل مع مستثمرين أجانب لا سيما من الكويت ويعرف أنّ الطلب موجود ويحتاج الأمر إلى جهود معينة. والأمر نفسه بالنسبة لـ **فاضل عبد الكافي** من الشركة التونسية للأوراق المالية، الذي اعتبر أنّ الظروف الاستثنائية تحتاج إلى معالجات استثنائية، ورأى أنّ دور السلطات أساسي وحاسم في هذه الفترة ويمكن أن يؤدي إلى إيجابيات عاجلة.

هناك أيضاً قناعة وشبه إجماع لدى شركات الوساطة بأنّ السوق التونسية لا يمكن أن تعيش منعزلة عن العالم الخارجي، لكنها ليست سوقاً للمضاربة وهي لم تشهد مضاربات حسب المفهوم الدولي، وبالتالي لا خوف عليها من دخول المستثمرين الأجانب. لكن يرى الوسطاء أنّ المستثمر العربي هو الأكثر أهلية واستعداداً للدخول إلى السوق المالية التونسية والاستثمار فيها في الفترة المقبلة، وهذا يتطلب التوجّه نحو المستثمر العربي لا سيما الصناديق الاستثمارية الخليجية لتعريفهم بمزايا الاستثمار في تونس بشقيه المباشر وغير المباشر، ويرى الوسطاء أنّ بإمكانهم لعب دور كبير في هذا المجال إذا وجدوا الدعم والمساندة من البنك المركزي ومن السلطات المالية، لأنّ تحركهم يبقى محدود الأثر إذا لم يقترن بغطاء حكومي وتشريعي يعطيهم المزيد من المصداقية بما يطمئن المستثمر الأجنبي إلى سلامة استثماره وإمكانات تحويل الأرباح ورأس المال من دون معوقات، مع العلم أنّ التجربة الماضية دلت أنّ تونس رائدة في هذا المجال بين بلدان المنطقة حيث تمكّن المستثمر الأجنبي من الخروج بسهولة. ■

حسين فواز

مصر: أي نتائج لتعويم الجنيه؟

إيجابيات متوقعة في الصادرات والبورصة والاستثمارات

القاهرة - محمود عبد العظيم

كان الجنيه المصري على موعد مع قدره المحتوم يوم الثلاثاء 28 كانون الثاني/يناير الماضي عندما أصدرت الحكومة المصرية قرارها القاضي بتحرير سعر الصرف أي بالتعبير الواقعي "تعويم الجنيه".

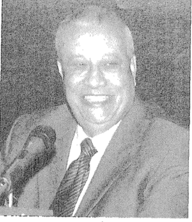
والقرار الذي تأخر صدوره أكثر من 10 سنوات كاملة، حيث تعرّضت الحكومات المصرية المتعاقبة منذ عهد وزارة د. **عاطف صدقي** في مطلع التسعينات إلى ضغوط متواصلة من المؤسسات المالية الدولية وفي مقدمها البنك وصندوق النقد الدوليين بهدف إطلاق سعر العملة وإخضاعها لمعادلة العرض والطلب في السوق.

وجاء القرار ليمثل "الدواء الأخير" الذي اضطرت الحكومة لتجرعه بعد سجال حافل بالشد والجذب مع تلك المؤسسات لينتهي الأمر بتعويم كامل للجنيه وترك مصيره لآليات السوق.

ورغم أنّ القرار يتسم بالشجاعة السياسية حيث لم تجرؤ حكومة سابقة على اتّخاذه إلاّ أنّ تكلفته تجاوزت الـ 19,5 في المئة انخفاضاً في سعر الجنيه حيث قفز الدولار من 462 إلى 542 قرشاً في البنوك وشركات الصرافة فور صدور القرار.

ورغم رسالة الثقة التي حاولت الحكومة تصديرها للعالم الخارجي والمتعاملين المحليين عبر هذا القرار والتي تفيد بعزم السلطات المصرية على المضي قُدماً في استكمال برنامج الإصلاح الاقتصادي والاستعداد لتحمّل كل تبعاته وكلفته. إلاّ أنّ القرار أثار مخاوف الكثيرين بشأن المستقبل الغامض للعملة والاقتصاد المصريين فاندفع الآلاف من أصحاب المدخرات والمستثمرين المحليين لشراء الدولار بالسعر الجديد وذلك خوفاً من حدوث المزيد من الانخفاض للجنيه خصوصاً بعدما ترددت تحليلات تفيد بوصول سعر الدولار إلى حاجز الجنيهات السبعة في المستقبل المنظور.

ولم يحل تدني سعر الفائدة على الدولار في البنوك المصرية والذي يراوح 1,5 و2 في المئة مقابل 10 في المئة في المتوسط على الجنيه من دون استمرار حمى شراء الدولار وتخزينه في الأيام التالية لصدور القرار بعدما أصبح هاجس استمرار صعود السعر مسيطراً على الأجواء الاقتصادية ودوائر الأعمال في البلاد وفشل الحكومة في إقناع الكثيرين بأنّ السعر الجديد هو "السقف الواقعي" للدولار؛ وبالتالي جاءت عمليات الشراء المكثفة له من جانب المواطنين العاديين والمستثمرين على حدّ سواء لتمثل مزيداً من الضغط على العملة الوطنية خصوصاً في ظل محدودية الموارد الدولارية للبلاد وهو الأمر الذي ترتب عليه وصول الأسعار في شركات الصرافة - التي ربطها النظام الجديد للتعويم بالبنوك - إلى 550 قرشاً بعد ثلاثة أيام فقط من صدور القرار وهو الأمر الذي ساهم بدوره في تغذية شائعات المضاربين في السوق وبالتالي دخلت العملة المصرية ومعها الاقتصاد في حلقة جديدة من حلقات الاختبار الصعب الذي تتعرض له منذ أكثر من عامين.



عاطف عبيد

الدوافع والتوقيت

لماذا إذن اتّخذت الحكومة هذا القرار ولماذا اختارت هذا التوقيت له وهي تعلم تماماً مدى التكلفة الباهظة لعملية التعويم؟!

الإجابة على السؤال تقتضي قراءة سريعة للتاريخ المشترك بين الجنيه والدولار منذ مجيء الحكومة الحالية للسلطة في تشرين الثاني/نوفمبر 1999 حيث كان الدولار في ذلك الحين يدور بين 340 و345 قرشاً وكان البنك المركزي يمتلك رصيداً من الاحتياطي النقدي يقترب من 22 مليار دولار.

في ذلك الوقت قررت السلطات النقدية الدفاع عن الجنيه وحمايته في مواجهة العملات الأجنبية رغم أنّ هذا التاريخ تزامن مع بداية مرحلة الانكماش الكبير في موارد النقد الأجنبي مقابل تصاعد الطلب ما أدّى إلى اختلال المعادلة في سوق الصرف. ومن ثمّ اتبع البنك المركزي اللجوء لسياسة الضخ الدولاري من الاحتياطي النقدي لإعادة التوازن للسوق وهي السياسة التي أدّت إلى استنزاف جزء كبير من الاحتياطي النقدي يقدّر بأكثر من 6 مليارات دولار ولم يسفر تطبيقها - أي سياسة الضخ - عن نجاح يذكر حيث تنامت السوق الموازية وأصبحت تقود السوق الرسمية لمزيد من الارتفاع في سعر الدولار وهو الأمر الذي أدّى في النهاية لإرغام البنك المركزي على تعديل السعر المركزي للدولار ليصبح في 3 تموز/يوليو 2001 بواقع 390 قرشاً. ثمّ تمّ تحريك السعر مرة أخرى في 5 آب/أغسطس من العام نفسه وبعد 32 يوماً فقط ليصبح 415 قرشاً للدولار. وجاءت أحداث أيلول/سبتمبر 2001 لتسدد ضربة عنيفة للاقتصاد المصري وتضغط بقوة على موارد البلاد من العملات الصعبة، ما دفع البنك المركزي إلى رفع سعر الدولار في 13 كانون الأول/ديسمبر 2001 إلى 450 قرشاً وفي 13 كانون الثاني/يناير 2002 زاد السعر قروشاً عدة مع السماح للبنوك وشركات الصرافة بالتحرّك عبر هامش سعري يقدّر بنسبة 3 في المئة صعوداً أو هبوطاً عن السعر المركزي حسب ظروف السوق، الأمر الذي دفع البنوك وشركات الصرافة إلى استخدام هذا الهامش منذ اليوم الأول لتطبيقه ليستقر متوسط سعر الدولار طيلة العام الماضي عند 463 قرشاً للشراء و467 قرشاً للبيع.

أمّا عن دوافع اتّخاذ هذا القرار فهي تكاد تكون مفهومة للكافة بدءاً من عدم التعبير الواقعي للسعر المركزي في مراحله المختلفة

عن الوزن النسبي الحقيقي للجنيه في مواجهة العملات الصعبة وعجز هذا السعر عن الاستجابة لمتطلبات حركة السوق وتنامي قوة ضغط السوق السوداء، ما دفع وزارة الداخلية لتوقيف عدد كبير من أصحاب شركات الصرافة الذين ثبت تورّطهم في مضاربات واسعة النطاق ألحقت بالسوق ضرراً جسيماً.

يضاف إلى كل ذلك الخلل الكبير الحاصل بين كمية المعروض من الدولار وحجم الطلب المتزايد عليه بفعل الفجوة الهائلة في الميزان التجاري والتي تقترب من 14 مليار دولار سنوياً. مع عوامل جانبية أخرى، تعزز اختلال معادلة العرض والطلب منها السفر المتزايد للمصريين إلى الخارج بأغراض السياحة والعلاج والتسوّق وأداء فريضتي العمرة والحج وتزايد عدد المؤسسات الخدماتية التي تطلب رسوماً بالدولار للحصول على خدماتها مثل بعض المدارس الأجنبية والخاصة ونوادي الصفوة.

وعلى الصعيد الخارجي لا يمكن إغفال الضغوط الدولية التي تتعرض لها الحكومة والمطالب المتكررة من جانب مؤسسات التمويل والدول المانحة بضرورة تعويم الجنيه وكان آخر هذه المطالب ما اشترطته المؤسسات والدول التي شاركت في اجتماعات شرم الشيخ بعد أحداث أيلول/ سبتمبر، حيث حددت هذه الدول عملية تعويم الجنيه كأول الشروط للمساهمة في تدبير القروض التي طلبتها مصر لتعويض النقص الحاد في موارد النقد الأجنبي بعد هذه الأحداث في مجال السياحة ورسوم المرور من قناة السويس وتحويلات العاملين في الخارج.

من جانب آخر، استقر الرأي داخل دوائر صنع القرار على أنّ التعويم بات أمراً لا مفر منه ولا مانع من اتّخاذه دليلاً على عزم الحكومة الالتزام باستكمال برنامج الإصلاح الاقتصادي وأنها جادة في المضي في طريق التحرير الكامل وفاءً بتعهداتها الخارجية والتزاماً بآليات السوق المفتوحة ورغبة في دمج الاقتصاد المصري في الاقتصاد العالمي وإعداد البيئة المؤاتية لاجتذاب الرساميل والاستثمارات العربية والأجنبية.

الحكومة المصرية عازمة على استكمال برنامج الإصلاح والاستعداد لتحمل تبعاته



محمود عبد اللطيف — حافظ الغندور

القرار والحرب العراقية

ورغم دهشة الأوساط المالية كافة في مصر من اختيار هذا التوقيت لإطلاق "مارد" التعويم، خصوصاً وأنّ منطقة الشرق الأوسط بأكملها تحبس أنفاسها خوفاً من اندلاع الحرب الأميركية ضد العراق وتزامن القرار مع موسم الحج الذي يحمل مزيداً من الطلب على الدولار والريال السعودي – يقدّره البعض بأكثر من 250 مليون دولار – فإنه وحسب مصادر مطلعة تحدّثت لـ"الاقتصاد والأعمال" تمّ اختيار هذا التوقيت بدقة قبل اندلاع الحرب لإتاحة الفرصة للاقتصاد الكلي لامتصاص آثار صدمة التعويم حتى يستطيع مواجهة الآثار الجانبية للحرب في حال نشوبها.

وقالت المصادر إنّ القرار تمّت دراسته بدقة وتمّ الإعداد له بشكل كاف منذ أشهر عدة. فقضية تحرير سعر الصرف عكفت على دراستها أمانة السياسات بالحزب الوطني – يتولى رئاستها **جمال مبارك** – وانتهت هذه الدراسة إلى أهمية التحرير لما له من فوائد إيجابية على الاقتصاد القومي وكسر إحدى "تابوهات" السياسة النقدية التي كلفت البلاد الكثير.

كما أنّ الحكومة والبنك المركزي يدرسان القضية منذ أشهر خصوصاً وأنّ النظام الجديد يستند إلى إطلاق يد البنوك في تحديد سعر الصرف من خلال حركة العرض والطلب، وبالتالي كانت تجربة السماح للبنوك ومنذ نحو أربعة أشهر بالتعامل بسعر السوق وذلك بإضافة عمولات ومصاريف إدارية للسعر المعلن وكان هذا محكاً لقدرة البنوك ومرونتها في التحرّك وفق العرض والطلب وكذلك اختباراً لقدرتها على قراءة حركة السوق والتعرّف على السعر الحقيقي للمعاملات.

وبالنسبة للمفاجأة في سيناريو إخراج القرار، فقد كانت مقصودة في ذاتها حيث تمّ التكتم على القرار وإحاطته بسرّية تامة حتى لا يستغل البعض الموقف ويتّخذ مراكز بالنقد الأجنبي بأهداف المضاربة عند صدور القرار وبالتالي كان سيناريو إخراج القرار يتسم بالغموض النسبي حيث ذكر **د. عاطف عبيد** رئيس الوزراء خلال مؤتمر "الايكونومست" العبارة الغامضة التي تقول: "اعتباراً من اليوم سيكون لدينا سوق حرّة للنقد الأجنبي"، وهكذا تمّ إلقاء الحجم الضخم في البحيرة الراكدة لتبدأ دوائر الحركة في الاتساع ولا تتوقّف آثارها حتى الآن.

وجاء اتّخاذ القرار في وقت كشفت التقارير المحايدة عن تراجع نصيب مصر من الاستثمارات الأجنبية في العام الماضي وكان أحدث هذه التقارير ذلك الذي أعدّته المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وقدمته لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "أونكتاد"، فقد ذكر التقرير أنّ نصيب مصر من الاستثمارات الأجنبية بلغ 887 مليون دولار في العام 1997 ثمّ قفز إلى 1065 مليوناً في العام 1998 ثمّ ارتفع إلى 2919 مليوناً في العام 1999 – بفضل بيع بعض شركات الإسمنت المصرية لمستثمرين أجانب – ثمّ سرعان ما تراجع في العام 2000 ليسجّل 1235 مليون دولار ويتعرّض مؤشر الاستثمار الأجنبي لضربة قاسية في العام التالي 2001 ليبلغ 510 ملايين دولار فقط وبنسبة تراجع تزيد عن 60 في المئة مرة واحدة مقارنةً بالعام السابق.

وماذا بعد التعويم؟

هذا هو السؤال الذي يطرح نفسه بقوة الآن. فهل تجني مصر مكاسب من وراء

خطوة التعويم توازي التكلفة الباهظة التي ستتحملها وأخطرها على الإطلاق موجة تضخم هائلة في أسعار معظم السلع بدأت بشائرها في اليوم التالي لقرار التعويم؟!

يجيب على هذا السؤال **محمود عبداللطيف**، رئيس مجلس إدارة بنك الإسكندرية، بقوله إنّ مصر تأخرت كثيراً في اتخاذ هذا القرار فكان من الأفضل إصداره في فترة التسعينات، حيث كانت هناك وفرة من النقد الأجنبي تسمح بمساندة الجهاز المصرفي. ويعدّ تحرير سعر الصرف هو الحل الأفضل والصائب بعد أن جربت مصر جميع أنظمة أسعار الصرف الأخرى ولم تحقق الفائدة المرجوة، لذلك لم يكن أمامنا سوى الاعتماد على نظام السوق الحرّة الذي تطبقه معظم دول العالم الأوروبية والآسيوية والأفريقية وحققت من خلاله نجاحاً كبيراً. وجاء توقيت إصدار قرار التحرير مع اقتراب موعد إصدار قانون البنوك الجديد الذي يتضمّن صلاحيات وآليات جديدة للبنك المركزي وتسمح له بالتدخل في الوقت المناسب لتحقيق التوازن وضبط إيقاع الأسواق. ويضيف **محمود عبد اللطيف** أنه علينا أن ندرك أنّ تحرير سعر الصرف ليس هدفاً في حدّ ذاته ولكنه مجرّد مقدمة للسيطرة على الأسواق وإخراج منتجات مالية جديدة لم تكن البنوك مهيأة للتعامل بها من قبل مثل البيع الأجل للعملات الأجنبية.

وقال إنّ التحرير يتيح فرصة وآلية لحل مشاكل قطاع كبير من شركات المقاولات والمستوردين الذين لديهم التزامات مستقبلية بالعملات الأجنبية. ومن ناحية أخرى علينا العمل على تقليل الآثار السلبية المحتملة من تطبيق هذا النظام والحرص على الآثار الإيجابية التي تتركّز في استعادة الاستثمارات الأجنبية التي فقدتها السوق المصرية بعد أن أصبح الأجانب يحققون خسائر تصل إلى 30 في المئة عند تحويل أرباحهم للخارج نتيجة للفرق بين أسعار الدولار عند دخول الاستثمارات وأسعار الدولار عند تحويل أرباحهم للخارج وكانت النتيجة هجرة الاستثمارات الأجنبية لخارج مصر والتأثير السلبي على أداء البورصة وانخفاض أسعار الأسهم وتراجع نصيب المستثمرين الأجانب ولكن بعد تطبيق سياسة تحرير العملة تغيّرت تعاملات المؤسسات المالية الأجنبية التي أصدرت أوامر لشركات السمسرة بتحويل طلبات مبيعاتها إلى طلبات لشراء الأسهم وكان رد

إطلاق يد البنوك في تحديد سعر الصرف من خلال حركة العرض والطلب

الفعل الطبيعي لهذا القرار أن بدأت بعض المؤسسات الدولية إعادة النظر في التقييم الائتماني لمصر على النحو الإيجابي.

ويؤكّد **حافظ الغندور**، مدير عام وعضو لجنة السياسات في البنك الأهلي المصري، أنّ هناك حالة من الترقّب للأسعار من جمهور المتعاملين، إلاّ أنّ القرار سيمنع المضاربات ويقضي تماماً على السوق السوداء في العملة ويدعم الاستثمار الأجنبي، كما سيكون له انعكاس إيجابي قوي على التصدير. ويرى أن تحرير سعر الصرف يرتكز على تحديد السعر بناءً على آليات السوق وإتاحة الفرصة لتلبية الطلب على النقد الأجنبي من خلال القنوات الشرعية.

في الاتجاه السليم

ويعتقد د. **أحمد جلال**، المدير التنفيذي للمركز المصري للدراسات الاقتصادية، أنّ النظام الجديد خطوة في الاتجاه السليم والأكثر ملاءمة للاقتصاد في الوقت الحالي وجاء ليكمل أركان السياسة النقدية الجديدة التي سيتمّ اتباعها. ويوضح أنّ التغيير كان ضرورة لأنّ النظام السابق للصرف المدار لم تتمّ إدارته وهو ما تسبب في ظهور مشاكل كثيرة على رأسها وجود سوق موازية وعدم القدرة على تلبية الطلبات؛ ويوضح أنّ النظام الجديد جيد جداً لأنّ نظام الصرف المرن هو الأنسب لمواجهة هزات في الاقتصاد الحقيقي بينما نظام الصرف الثابت الذي طبّق سابقاً هو الأنسب للاقتصادات التي تمرّ بهزات مالية وهو ما لا تتعرّض له مصر في الوقت الحالي حيث تستطيع الوفاء بالتزاماتها الداخلية والخارجية، بينما الصدمات التي يتعرّض لها الاقتصاد تؤثر على الاقتصاد الحقيقي وفي مقدمتها السياحة وبالتالي، فإنّ ارتفاع السعر عند حدوث الأزمات يضمن بقاء تنافسية هذا القطاع عالمياً.

ويضيف، إنّ التخوّف من ارتفاع التضخّم بسبب ارتفاع سعر الصرف قد لا يكون مقلقاً للاقتصاد المصري لأنّ معدلات التضخّم منخفضة والاقتصاد غير نشيط في الوقت الحالي، وبالتالي يمكن زيادة الإنتاج، ما يحد من ارتفاع التضخّم بشدة. ويشير **أحمد جلال** إلى أنّ مزايا النظام الجديد تتضمّن تحسين مناخ الاستثمار وكسب المصداقية وتشجيع الصادرات وتقليل عملية الدولرة عندما يجد المتعاملون سعراً واحداً للعملة.

في الوقت نفسه لا يخلو النظام الجديد من تحدّيات، حيث أنّ ظاهرة التذبذب الشديد التي تلي تعويم العملة في جميع دول العالم تؤثر على قرارات الاستثمار والتجارة ولكن هذا التذبذب طبيعي ويجب أن لا يقلق المتعاملين. ويشير إلى أنه في حالة حصول حرب في العراق وهو ظرف مؤقت، فإنه ينبغي التعامل معه أيضاً بأسلوب مؤقت سواء من خلال الاقتراض أو استخدام الاحتياطي للحدّ من ارتفاع أسعار العملات الأجنبية حيث ينبغي ألاّ يترك السعر للارتفاع من دون ضابط. فنظام التعويم لا يعني تركه كاملاً من دون تدخل وهو لم ولا يحدث في أي دولة تطبّق هذا النظام؛ ويضيف أنّ البنوك والشركات ذات المديونية بالدولار ستتأثر من ارتفاع السعر وقد تزداد حالات التعثر، غير أنّ هيكل المديونية الخارجية وحجمها المحدود يجعلان التكلفة على الاقتصاد مقبولة وأقل من الفترات السابقة وحتى تكون السياسة النقدية الجديدة فعّالة بشكل حقيقي يجب أن تكون نشطة ومتحركة وأن تأخذ السبق في قيادة السوق وليس في ردود الأفعال؛ مشيراً إلى أنّ السياسة النقدية اكتملت أركانها بنقل محور الارتكاز من سعر الصرف إلى التحكّم بالتضخّم كهدف رئيسي واستخدام الأدوات غير المباشرة في التأثير على أسعار الفائدة والصرف. ويضيف **أحمد جلال** أن استقلالية البنك المركزي بعد تحرير سعر الصرف أصبحت أكثر إلحاحاً لأنه لا يمكن أن تكون هناك سياسة نقدية نشطة من دون استقلالية خاصة في العلاقة مع وزارة المالية. في الوقت نفسه ينبغي تطوير وتحديث القدرة المؤسساتية للبنك المركزي ورفع قدرته على التحليل والدراسة وتجميع البيانات حتى يستطيع إدارة السياسة الجديدة بفاعلية.

ويختتم المدير التنفيذي للمركز المصري للدراسات الاقتصادية شهادته بقوله إنّ الوضع الاقتصادي في الوقت الحالي في المدى القصير مطمئن ولكن مشكلة الاقتصاد هي على المدى المتوسط في حل مشاكل الركود والبطالة وتحديث القطاعات وجذب الاستثمارات، وهي الأمور التي لا يحلها سعر الصرف وحده ولكن الحاجة إلى جهد دؤوب والإسراع في الإصلاحات الأخرى لإعادة الثقة وتحقيق النتائج المطلوبة. ■

"المركزي المصري": ضوابط جديدة لمكافحة الإئتمان "الأسود"

د. محمود أبو العيون محافظ البنك المركزي المصري

القاهرة – محمود عبد العظيم

في إطار سياسة جديدة هادفة لتشديد الضوابط الائتمانية وسد الثغرات في الجهاز المصرفي المصري أصدر البنك المركزي مؤخراً تعليمات للبنوك عبر منشور رسمي حصلت "الاقتصاد والأعمال" على صورة منه تحدد القواعد الواجب مراعاتها عند منح الائتمان.

تشمل هذه الضوابط توسيع نطاق مفهوم العميل الواحد والأطراف المرتبطة به لدى منح الائتمان تطبيقاً لأحكام المادة 37 مكرراً من قانون البنوك والائتمان، بحيث يمتد ذلك المفهوم ليشمل شركة الأموال المؤسسة عن طريق الاكتتاب العام والتي يكون للعميل والأطراف المرتبطة به حقوق ملكية بنسبة تفوق 50 في المئة من رأس المال المدفوع أو أن يكون لهم تأثير فعّال على اتخاذ القرار في الشركة حتى وإن لم تبلغ نسبة ملكيتهم الحد المشار إليه. وكذلك شركة الأموال المؤسسة عن غير طريق الاكتتاب العام التي يكون للعميل والأطراف المرتبطة به تأثير فعّال عليها ملكية وإدارة.

كما تضمّنت التعليمات الجديدة ضرورة تدعيم عمليات الاستعلام عن عملاء الائتمان بمراعاة الحصول من العميل طالب الائتمان على إقرار يفصح عن الأطراف المرتبطة به ووضع قواعد ثابتة عن نظام وبيانات الاستعلام داخل البنوك وعرض نماذج الاستعلام على السلطة المختصة بمنح الائتمان أو تجديده أو زيادته، وكذلك إبلاغ البنك المركزي المصري ببيانات الائتمان المصرفي الخاصة بالعميل والأطراف المرتبطة به من واقع إقرار العميل ومن واقع بيانات الاستعلام المصرفي.

وتشمل التعليمات والضوابط إطلاع السلطة المختصة بالبنك على بيانات تجميع مخاطر الائتمان المصرفي التي تمّ تحديثها كما تصدر عن البنك المركزي للعميل والأطراف المرتبطة به.

وذكر المنشور أنه للحدّ من زيادة اعتماد المشروعات الجديدة على الاقتراض ينبغي أن يراعى لدى منح القروض لإنشاء هذه المشروعات أو توسعة مشروعات قائمة ألا تؤدي نسبة اقتراض منشأة العميل إلى حقوق المساهمين في تلك المنشأة إلى الإخلال بقدرة المنشأة على خدمة القروض التي تحصل عليها. وكذلك تشجيع تمويل المشروعات الجديدة أو توسعاتها من خلال القروض المشتركة التي يساهم فيها أكثر من بنك مع قيام كل بنك بإجراء الدراسات الائتمانية اللازمة وعرضها على مجلس إدارته.

وقال المنشور أنه منعاً لتداخل الاختصاصات داخل البنك ينبغي أن تحدد السياسة الائتمانية لكل بنك اختصاصات ومسؤوليات كل من الجهات المسؤولة عن منح الائتمان وتحديد غرضه وعن استيفاء شروط المنح قبل الإذن بالصرف وعن السماح بالصرف مع المتابعة المستمرة لاستخدام ما يتمّ سحبه من القرض الممنوح من أجله وأن يتمّ تدعيم هذه الجهات على مستوى كل فرع.

وشدّدت الضوابط الائتمانية الجديدة على أهمية زيادة فاعلية دور إدارة التفتيش بالبنك في الرقابة على عمليات الائتمان ويرتبط بذلك ضرورة تقديم رئيس مجلس الإدارة لتقرير دوري بكل المخالفات التي يتمّ اكتشافها بناءً على تقارير التفتيش إلى لجنة المراجعة المشكّلة من أعضاء مجلس الإدارة غير التنفيذيين ووجود آلية لتوفير تقارير تعرض على مجلس الإدارة شهرياً بالتجاوز عن الحدود المصرّح به.

مواجهة الائتمان الأسود

وتأتي هذه الضوابط الجديدة لتضع نهاية لموجة الائتمان الأسود – حسبما يقول مصرفيون تحدّثت إليهم "الاقتصاد والأعمال" – التي اجتاحت الجهاز المصرفي المصري في السنوات الأخيرة وتسببت في تعثر عدد كبير من كبار العملاء وبنسبة يقدّرها البعض بـ 14 في المئة من إجمالي الائتمان الممنوح من البنوك أي بما يوازي 40 مليار جنيه مصري.

وقال هؤلاء المصرفيون أن الحسابات المرتبطة كانت بوابة العبور لكثير من المتعثرين للحصول على قروض بمئات الملايين من الجنيهات بأسماء شركات تحت التأسيس وأحياناً شركات وهمية بعد أن يكون هؤلاء قد استنفدوا

أسماء عملاء البنوك المتوقفين عن السداد والموقوفين على ذمة قضايا مصرفية

مسلسل	الاسم	المبلغ (بالمليون جنيه)
1	منير فانوس	25
2	عاطف سلام	1600
3	حسام أبو الفتوح	1500
4	عادل طالب آغا	500
5	مجدي يعقوب نصيف	1100
6	سامي وشكري مينشولح	75
7	محمود عزام	450
8	ياسين عجلان	350
9	هشام حلمي علام	40
10	محمد كامل متولي	190
11	طارق علي صبري	35
12	باسم محمد عزام	75
13	بشرى زخاوي	220

فرص الاقتراض من خلال شركاتهم الأصلية.

وأوضح هؤلاء المصرفيون أن النظام الجديد للاستعلام المصرفي الذي تضمّنته الضوابط الائتمانية الجديدة سيحدّ كثيراً من التلاعب بالبيانات ويساعد البنوك على الحصول على رؤية حقيقية لواقع العملاء من طالبي الائتمان خصوصاً وأن ثمة إجراءات جديدة بدأ البنك المركزي في اتخاذها مؤخراً وبالتعاون مع اتحاد بنوك مصر لرفع كفاءة جهاز الاستعلام بالبنوك عبر خطة متكاملة لخلق قاعدة بيانات حديثة ومركزية ومتاحة لكافة البنوك عن أوضاع جميع العملاء.

أسماء عملاء البنوك المتوقفين عن السداد والهاربين خارج البلاد

مسلسل	الإسم	المبلغ (بالمليون جنيه)
1	مارك عادل فهمي دوارف	400
2	رامي وريمون لكح	1700
3	حاتم الهواري	1900
4	محمد ربيع الجارحي	900
5	هاني يعقوب نصيف	250
6	جيفري جرجس بشارة	250
7	عبد الرحيم متكيس	
	وليلى محمد عز العرب	400
8	مصطفى محمد البليدي	150
9	عصام عطية الفيومي	85
10	سمير أحمد موسى وماجدة أحمد موسى	75

ورحّب هؤلاء المصرفيون بالقواعد الجديدة للائتمان والتي تعلي من شأن الأسس الموضوعية لقرار منح الائتمان على حساب "الروابط الشخصية" التي كانت سائدة في عصر الفوضى المصرفية والتي أسفرت عن هروب أكثر من 15 عميلاً من كبار عملاء البنوك إلى خارج البلاد بعد أن توقفوا عن سداد مديونيات تتجاوز في مجملها 20 مليار جنيه.

ونفى هؤلاء المصرفيون إمكانية أن تتسبب الضوابط الجديدة في حدوث موجة انكماش ائتماني حاد بالجهاز المصرفي في مصر في المرحلة المقبلة، مشيرين إلى أن هذه الضوابط من شأنها تنقية جداول العملاء وتطهير الساحة من العابثين بأموال البنوك وتقديم التمويل لمن هو في حاجة حقيقية إليه وقادر بالفعل على استخدامه بكفاءة ولأغراضه الممنوحة له، ووقف نزيف الخسائر بالبنوك المصرية – تراجعت أرباح معظمها خلال ميزانية العام الماضي بنسب تفاوتت بين 15 و40 في المئة – نظراً لالتهام المخصصات مقابل الديون المشكوك في تحصيلها معظم ربحية البنوك. ■

مؤسسة نقد البحرين

طرح الإصدار الخامس لصكوك التأجير الإسلامية

تطرح مؤسسة نقد البحرين الإصدار الخامس لصكوك التأجير الإسلامية الحكومية وفقاً للفتوى الشرعية التي حصلت عليها المؤسسة. وقال نائب المحافظ **خالد عبد الله البسّام** أنّ طرح هذا الإصدار هو من ضمن برنامج الإصدارات الذي تمّ الإعلان عنه، ويصبّ في مواصلة الجهود لتطوير العمل المصرفي الإسلامي.

ويتمّ طرح الإصدار الخامس لصكوك التأجير الإسلامية في 27 شباط/فبراير الجاري بمبلغ 80 مليون دولار أميركي لمدة أربع سنوات تنتهي في 27 شباط/فبراير 2007، وبمعدّل تأجير ثابت يبلغ 3 في المئة سنوياً تدفع كل ستة أشهر في 27 آب/أغسطس و27 شباط/فبراير من كل عام وحتى تاريخ نهاية الإصدار. وسيكون الحدّ الأدنى للاكتتاب في تلك الصكوك 10,000 دولار أميركي كما سيكون تحويلها بمبلغ 10,000 دولار أميركي أو مضاعفاته، ويذكر بأن هذا الإصدار قد حظي على تصنيف ائتماني (-A) من شركة Standard & Poor's العالمية للتقييم الائتماني.

وستكون المشاركة في الإصدار مفتوحة إلى جميع المؤسسات المالية الإسلامية والبنوك التجارية وشركات التأمين الوطنية العاملة في مملكة البحرين، كما يحق للمؤسسات والأفراد من داخل وخارج البحرين الراغبين بالاستثمار في هذه الصكوك المشاركة من خلال البنوك التجارية والمؤسسات المالية الإسلامية العاملة في البحرين.

وتمتاز صكوك التأجير الإسلامية الحكومية بكونها مضمونة ضماناً مباشراً من حكومة مملكة البحرين، كما أنها قابلة للتسييل ببيعها من خلال المؤسسات المالية الإسلامية والبنوك التجارية العاملة في مملكة البحرين والراغبة في التعامل في هذه الصكوك بالسعر السائد في السوق. علماً بأنّ هذه الصكوك سيتمّ تسجيلها وإدراجها للتداول في سوق البحرين للأوراق المالية وذلك لتعزيز السوق الثانوية لتداول هذه الصكوك.



خالد البسّام

وقال نائب المحافظ: "أصبحت سندات التأجير الإسلامية تشكّل جزءاً مهماً من إصدارات سندات الدين الحكومية، وأنّ مؤسسة نقد البحرين تحتل مركز الصدارة في مجال ابتكار وتطوير الأدوات المالية الإسلامية فضلاً عن أنها المصرف المركزي الأول الذي يقوم بإصدار السندات الإسلامية. كما أنّ إصدارات الإجارة تأتي مكمّلة لإصدارات صكوك السلَم قصيرة الأجل والتي تصدر شهرياً بدءاً من حزيران/يونيو 2001.

وقال: "إنّ الهدف الرئيسي لإصدار صكوك الإجارة هو تلبية احتياجات المؤسسات المالية الإسلامية والمستثمرين المتطلعين لفرص استثمارية متوسطة وطويلة الأجل".

ويأتي الإصدار الجديد من بين العديد من المبادرات الجديدة التي تمّ إطلاقها مؤخراً كجزء من الخطة الستراتيجية للمؤسسة التي تهدف لتطوير سبعة قطاعات مالية رئيسية في المملكة والعمل المصرفي للشركات وهي أسواق الأسهم وسندات الدين (Debt & Equity Market) والعمل المصرفي للشركات والعمل المصرفي الخاص (Corporate & Private Banking) وقطاع الخدمات عن بعد (Remote Services) وقطاع التمويل الإسلامي والتأمين. ■

المركز الدولي للتدريب والدراسات الإسلامية

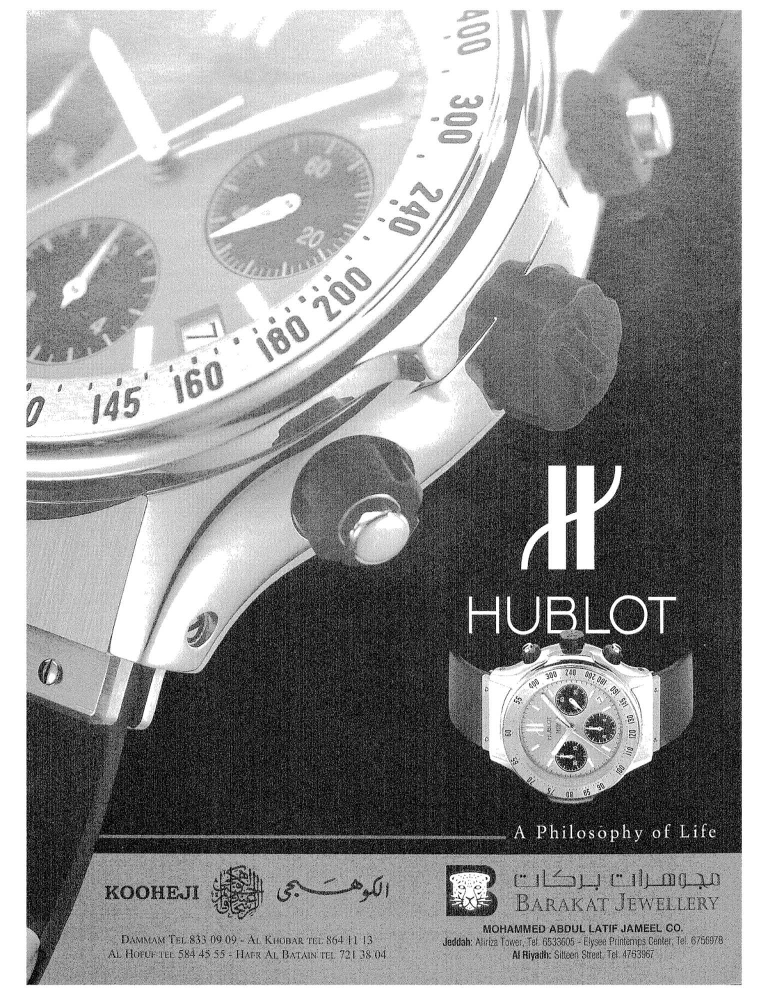
شكّلت مؤسسة نقد البحرين لجنة خاصة مهمتها الإشراف على الترتيبات والإجراءات المتعلّقة بإنشاء المركز الدولي للتدريب والدراسات والبحوث الإسلامية الذي كان تحدّث عنه أواخر العام الماضي رئيس وزراء البحرين الشيخ **خليفة بن سلمان آل خليفة**.

وقال مدير ادارة المؤسسات المالية الإسلامية في مؤسسة نقد البحرين الشيخ **سلمان بن عيسى آل خليفه** انّ المركز يهدف إلى تفعيل الإبداع الإنتاجي وتأهيل المصارف والمؤسسات المالية الاسلامية بكوادر مؤهلة وتكوين جيل من المحترفين في هذا القطاع.

وأشار **سلمان بن عيسى** إلى أنّ المركز سيركّز على الدراسات المتعلّقة بنظم الادارة والتباين في وجهات النظر الشرعية وتنظيم البنوك الإسلامية.

وقد تمّ تعيين **نور الرحمن عابد** الخبير في المؤسسات والمصارف المالية الإسلامية والمستشار الدولي رئيساً لمجموعة العمل والتي تضمّ السادة: الشيخ **سلمان بن عيسى آل خليفة**، **جيم أبرناثي** مدير معهد البحرين للدراسات المالية والمصرفية، د. **طه الطيب أحمد** رئيس الدراسات المصرفية الإسلامية في معهد البحرين للدراسات المالية والمصرفية، و**أشعر نظيم** (Senior Strategist) في مؤسسة نقد البحرين، و**ياسر علي أمين الخاجة** المنسّق الإداري في مؤسسة نقد البحرين.

يذكر أنّ **عابد** هو شريك إداري لدى مكتب أرنست ويونغ في الشرق الأوسط وعضو جمعية المحاسبين القانونيين في إنكلترا وويلز ونائب رئيس مجلس إدارة هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (AAOIFI) ورئيس لجنة المحاسبة الإسلامية بالهيئة.


HUBLOT
A Philosophy of Life
KOOHEJI
الكوهجي
DAMMAM TEL 833 09 09 - AL KHOBAR TEL 864 11 13
AL HOFUF TEL 584 45 55 - HAFR AL BATAIN TEL 721 38 04
مجوهرات بركات
BARAKAT JEWELLERY
MOHAMMED ABDUL LATIF JAMEEL CO.
Jeddah: Aliriza Tower, Tel. 6533605 - Elysee Printemps Center, Tel. 6756978
Al Riyadh: Sitteen Street, Tel. 4763967

بورصة الكويت تستعيد نشاطها

شهدت سوق الكويت للأوراق المالية منذ نحو الستة أشهر وحتى الآن ديناميكية ملحوظة وارتفاعاً نسبياً في أسعار أسهم العديد من الشركات المدرجة فيها، وذلك بعد الهبوط الحاد لمعظم أسهم الشركات والمؤسسات المدرجة إلى ما دون قيمتها الدفترية... ويبدو أن البورصة الكويتية بدأت تستعيد عافيتها ونشاطها بعد فترة تصحيح "صحي"، وربما مطلوب، لاستعادة عقلانيتها بعد التضخم المصطنع لأسعار العديد من الأسهم الذي لا يعكس الأوضاع المالية الحقيقية للشركات المدرجة، بقدر ما يعكس سمة المضاربة التي تتسم بها سوق الكويت للأوراق المالية عموماً.

لكن ما تجدر الإشارة إليه هو أنّ سوق الكويت للأوراق المالية عادة ما تسبح عكس التيار. ففي حين تكون الأسواق المالية العالمية على قدر كبير من التراجع كما هو الوضع حالياً، تكون بورصة الكويت مزدهرة ونشطة. وفي حين تكون البورصات العالمية على صعود، تكون البورصة الكويتية في تراجع وهبوط.

مديرة إدارة المكتب الفنّي في سوق الكويت للأوراق المالية **وفاء الرشيد** تقول إنّ هناك عوامل مختلفة وراء الصعود الحالي لبورصة الكويت، في مقدمتها العامل السياسي والأمني، وبالتالي الإستقرار النفسي في أوساط المتعاملين:

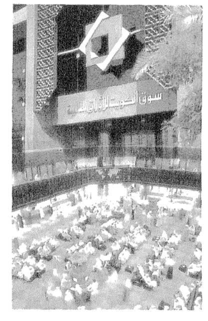
"المحك الأول على هذا الصعيد لبورصة الكويت كان في العام 1995 عندما تصاعدت حدّة التوتّر بين العراق والكويت. وبدل أنّ ينعكس ذلك هبوطاً في البورصة، حصل العكس تماماً بعدما أيقن المتعاملون أن الكويت تحظى بغطاء أمني واستقرار سياسي، وبالتالي ترسّخت الثقة بأوضاع البلد ككل.

العامل الثاني، كفاءة بورصة الكويت المطردة سواء من حيث تطبيق القوانين أو من حيث الرقابة خصوصاً على صعيد تقديم الشركات المدرجة لميزانياتها في الأوقات المحددة ومن دون استثناءات، وذلك في نهاية الشهر الثالث من كلّ عام. وفي حال لم تلتزم الشركات بالمواعيد المحدّدة، يصار حالاً إلى وقف تداول أسهمها، وهذا ما رسّخ الثقة الكاملة بإدارة السوق نتيجة الحزم في تطبيق القوانين والأنظمة، وكذلك الثقة بالإجراءات المتخّذة لحماية المستثمرين والمتعاملين.

العامل الثالث هو الإجراءات التي اتّخذتها إدارة البورصة على صعيد تعزيز شفافية أرقام الشركات المدرجة. ففي البورصة جهاز رقابة شاملة على الشركات للتدقيق بمدى احترام هذه الأخيرة لمعايير المحاسبة الدولية المطبّقة أساساً منذ زمن بعيد من قبل بورصة الكويت".

من المثير في هذا السياق أنّ الجهات الدولية كانت تطالب المؤسسات والبورصات العربية بالمزيد من الشفافية، إلاّ أنّ الفضائح المالية التي طاولت كبرى الشركات الأوروبية والأميركية دلّت على أنّ "فيروس" فقدان الشفافية، وفقدان المناعة أمام الفساد المالي وسوء استخدام المال العام والخاص، متفشٍ في كلّ دول العالم بما فيها "العالم المتحضّر".

على ذلك تعلّق **وفاء الرشيد** أنّ اعتماد أقصى معايير الشفافية في بورصة الكويت هو من أجل حماية المستثمرين والمتداولين



قبل أيّ شيء آخر، لذا تتشدّد إدارة السوق في تطبيق معايير المحاسبة الدولية على الشركات المدرّجة من أجل تحسين أداء البورصة وتطويرها.



وفاء الرشيد

الأسباب الفعلية (والدائمة) لانتعاش أسعار الأسهم في البورصة الكويتية، التي تراجعت بنسبة فاقت 40 في المئة خلال السنتين الماضيتين، تعوُد عموماً إلى محدودية فرص الاستثمار في دولة الكويت؛ وعليه، فإنّ الأموال إمّا تُستثمر في شراء الأسهم أو تذهب على شكل ودائع إلى البنوك.

ولكن في ظل خفض معدلات الفوائد من قبل البنك المركزي، وانخفاض معدلات الفوائد على العملات الأجنبية في الأسواق العالمية، أصبح من المجدي عودة حركة الاستثمار في الأسهم في الكويت كمنفذٍ مجدٍ للاستثمار.

أضف إلى ذلك، تقول **الرشيد**، إنّ وضع الشركات الكويتية جيد جداً، فإذا قارنّا ميزانيات الشركات هذا العام بميزانيات العام الماضي نرى أنّ وضعها أفضل رغم تراجع صافي الأرباح قليلاً هذا العام مقارنة بأرباح العام الفائت، حيث حصلت معظم الشركات على تعويضات الغزو العراقي. فأرباح الشركات هذا العام جاءت نتيجة جهودها وأدائها الذاتي، في حين أنّ جزءاً من أرباح العام الماضي جاء من التعويض.

كما أنّ البورصة الزمت الشركات المدرجة على تخصيص جزء من أرباحها في استثماراتها الخاصة، فهناك رقابة أيضاً على كيفية أداء الشركات وكيفية إدارتها

لاستثماراتها.

في العامين 1996 و1997، استخدمت بعض الشركات مع الطفرة جزءاً من أرباحها للاستثمار في البورصة نفسها على أساس أنّ الربح كان محققاً. نحن حذّينا من هذا النشاط، وطلبنا من الشركات تنويع استثماراتها وليس التركيز فقط على استخدام جزء من الأرباح في شراء الأسهم، لأنّ إدارة البورصة تريد أن تعطي للمستثمر الصورة الأقرب إلى المواقع وإلى أوضاع الشركات، كما أنها لا تريد تقلبات حادة (صعوداً وهبوطاً) في أسعار الأسهم، بحيث تعكس قيمة السهم الوضع الفعلي للشركة.

هل انعكس القانون الجديد الذي سمح للمستثمر الأجنبي بشراء الأوراق المالية الكويتية إيجاباً على حركة التداول، وهل شهدت السوق تدفّقات رأسمالية على هذا الصعيد؟

"القانون صدر نعم، تقول **الرشيد**، لكن في الوقت نفسه هناك قانون ضريبي صادر في أربعينيات القرن الماضي على أيام شركات النفط العالمية، وهذا القانون يفرض ضريبة على أرباح الشركات الأجنبية بنسبة 50 في المئة من دون استثناء، سواء النفطية أو غيرها؛ وهذا طبعاً يعيق الاستثمارات الأجنبية في البورصة الكويتية. القانون مطبّق على الشركات وليس على الأفراد، لكن التأثير الفعلي هو لاستثمارات الشركات الكبرى".

إذن قانون الاستثمار الأجنبي في الأوراق الكويتية أجهضه قانون ضريبي أكل عليه الدهر وشرب. لذا تشكّلت لجنة ضمّت ممثلين عن البورصة ووزارة التجارة والجهات المعنية الأخرى، ووضعت مشروع قانون ضريبي جديد (مع لائحة سلبية). وهذا المشروع موجود الآن أمام مجلس الأمة لإقراره.

إلى ذلك، صدر قانون الإفصاح الذي يعزّز الشفافية في البورصة ويتيح للجميع معرفة المتداولين ومصادر عمليات الإتجار بالأسهم وأوجه النشاط، بحيث يمكّن المستثمرين من اتّخاذ قراراتهم الاستثمارية على أساس معطيات واضحة ومعروفة من الجميع.

كما أنّ نظام التداول والتقاص من أفضل الأنظمة وأكثرها فعّالية وكفاءة، وأصبح المتعاملون يتعاملون مع شركة التقاص بيعاً وشراءً، فالعناء الذي كان يتكبّده المتعاملون لاستبدال شهادات الأسهم وتسجيلها بأسمائهم وغير ذلك من المعاملات والإجراءات القانونية، كل ذلك أُلغي بالكامل، وتمّ فتح حسابات للمتعاملين في نظام التقاص لإيداع أسهمهم، وأُلغي بذلك نظام التوريق بالكامل، واستبدل بنظام إلكتروني، بحيث لم يعدّ المستثمر بحاجة إلى شهادات ورقية بالأسهم.■

دريد عودة


فرانك هيسكه

سفير الاتّحاد الأوروبي في دمشق:

الشراكة الأوروبية السورية أمامها بعض العقبات

..." لا تزال هناك عثرات في المفاوضات بين الطرفين، وسورية تسير في الاتجاه الصحيح في قضايا الإصلاحات وتحديث المؤسسات...".

جاء ذلك في حديث سفير مفوضية الاتّحاد الأوروبي في سورية فرانك هيسكه خلال حوار أجرته معه "الاقتصاد والأعمال" وتناول العلاقات الأوروبية السورية والتوقيع المرتقب على اتفاق الشراكة. وهنا الحوار:

■ أين وصلت مفاوضات الشراكة بعد عقد دورات عدة من الاجتماعات؟

□ هذه الشراكة مهمة جداً بالنسبة للاتّحاد الأوروبي، فهي وسيلة من الوسائل لتطوير الحوار والعلاقات بين أوروبا وسورية كما هو الحال مع باقي الدول المتوسطية. فقد وقّع الاتّحاد 12 اتفاقية شراكة إلى الآن مع دول متوسطية وكان العامل الحاسم في هذه الاتفاقيات وجود استقرار داخلي في كلّ دولة على حدة. أمّا بالنسبة لسورية بالتحديد فرغم وجود استقرار داخلي، فإنها تأخرت لحد الآن في توقيع الاتفاقية ولم تتقدم خطوة كافية في هذا المجال، حيث لا تزال هناك عثرات في المفاوضات بين الطرفين. وأقول صراحة للمفاوضين السوريين أنّ عليهم أن يدركوا بأنهم ليسوا أحراراً في وضع شروط محددة على الشراكة مع الاتّحاد الأوروبي ذلك لأنّ الشروط التجارية العامة خاضعة لبنود منظمة التجارة الدولية (WTO) والتي لم تنضمّ إليها سورية حتى الآن وإن كانت طلبت الدخول فيها.

■ ماذا بقي عالقاً قبل التوقيع على اتفاقية الشراكة؟

□ أولاً، من المناسب أن أقول إنّ الاتّحاد يدرك تماماً بأنّ سورية تسير في الاتجاه الصحيح في قضايا الإصلاحات والتطوير وتحديث المؤسسات والتعرفة الجمركية وغيرها من المواضيع ذات الصلة. ثمّ إنّ الاتّحاد يلاحظ باهتمام كيف أنّ سورية انتقلت من منع استيراد المواد المصنّعة إلى السماح باستيرادها مع فرض تعرفة بسقف معيّن لحماية المنتج المحلي. ولما كان هذا السقف عالياً جداً، فهذا يعني بالملموس أن الاستيراد ممنوع. طبعاً إنّ وضع تعرفة جمركية موحّدة يساعد أكثر في الدخول في المفاوضات وصولاً إلى التوقيع عليها.

■ كيف تبدو أهمية الشراكة بالنسبة إلى الاقتصاد السوري وإلى المواطن السوري؟

□ إنّ التعاون بين الاتّحاد وسورية قديم جداً وأنّ مشروع اتفاقية الشراكة لا يقتصر على الناحية التجارية وحسب، بل يشمل القطاعات الأخرى كافة. ولذلك فإنّ المساعدات المقدمة لسورية هي ليست مساعدات للحكومة فقط، بل وللأفراد أيضاً، فالاتّحاد يمد يده لتطوير التدريب المهني، كما أن هناك برنامجاً أكاديمياً لتدريب أساتذة الجامعة والطلبة وتبادل الخبرات والمعلومات بين الجامعات السورية والأوروبية، وطبعاً كل ذلك يخدم المواطن السوري بشكل ملموس؛ إضافة لذلك أُشير إلى دور مركز الأعمال السوري الأوروبي الذي يعمل في مسارات متنوعة على تطوير المؤسسات والشركات من خلال تقديم المساعدات الهادفة إلى تحسين المنتج وتعزيز قدرته التنافسية وتقديم المعلومات الضرورية عن متطلبات الأسواق العالمية وكل ذلك يخدم المواطن السوري مباشرة وبصورة عملية. كما أن الاتحاد يمد يد المساعدة لسورية لأنه يريد لهذا البلد أن يكون مزدهراً وقوياً.

سورية تسير في الاتجاه الصحيح في قضايا الإصلاح وتحديث المؤسسات والتعرفة الجمركية

■ إذا كانت سورية قد طلبت الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، فما الذي تضيفه لها الشراكة مع الاتّحاد الأوروبي؟

□ الانضمام إلى الـ WTO لا يساعد سورية على مناقشة البنود التي تمّ التوصل إليها والتوقيع عليها في اتفاقية هذه المنظمة مثل شهادة المنشأ، بينما تستطيع سورية أن تتناول مناقشة شهادة المنشأ بنداً بعد الآخر مع الاتّحاد الأوروبي. ثمّ إنّ توقيع الاتفاقية مع الاتّحاد والاستفادة من بنود التبادل التجاري الموجودة فيها يساعد سورية كثيراً على الانضمام إلى الـ WTO والأمر نفسه حيث تستفيد من مفاوضات التجارة الحرّة مع الاتّحاد في الانضمام إلى هذه المنظمة الدولية.

■ ما هو تأثير العوامل السياسية في التوصّل إلى توقيع اتفاقية الشراكة السورية الأوروبية، وهل هناك شروط سياسية تسبق التوقيع؟

□ الجانب السياسي متقدّم وأفضل قليلاً من الجانب الاقتصادي في المفاوضات بين الطرفين. فمثلاً سورية ملتزمة بأمور كثيرة كمكافحة الإرهاب وهو بند مشترك في المفاوضات وموضوع مكافحة تبييض الأموال والتجارة غير المشروعة وأمور أخرى. بشكل عام نتائج المفاوضات لحد الآن جيدة وأعتقد أنّ الطرفين قريبان جداً من توقيع الاتفاقية.

■ **وماذا عن الأوضاع السياسية في المنطقة في موضوع العلاقات بين الاتّحاد وسورية؟**

□ بصورة عامة يحاول الاتّحاد إشاعة الأمن والاستقرار في المنطقة، فالاتّحاد عضو في اللجنة الرباعية الدولية إلى جانب الولايات المتحدة وروسيا وهيئة الأمم. هذه اللجنة التي صاغت مشروع خريطة الطريق بهدف إقامة دولة فلسطينية مستقلة في العام 2005 إلى جانب إسرائيل. وإذا كان أعضاء هذه اللجنة ليسوا متساوين في الأدوار، فإنّ الاتّحاد يبذل جهوده للوصول إلى تسوية في المنطقة ومساندة قيام الدولة الفلسطينية وإنهاء الإرهاب في الأرض المحتلة. وأؤكّد أنّ الاتّحاد لن يستسلم للأوضاع الصعبة التي تجري في المنطقة، فالأولوية عنده تبقى في تطوير العلاقات مع جيرانه في حوض المتوسط حتى تحقيق الأمن والاستقرار في المنطقة. ثمّ أنّ الاتّحاد يقدم لدول هذا الحوض نحو 900 مليون يورو كمساهمات حقيقية وواقعية حتى أنها أكثر من مساهمات الشركاء الآخرين بما فيهم الولايات المتحدة. وأود الإشارة إلى أنّ الاتّحاد يساهم حالياً في تقديم مساعدات لإعادة بناء ودعم الاقتصاد في أفغانستان والأوضاع الجارية في العراق للحؤول دون اندلاع الحرب.

■ **هل تعتقدون أنّ جولة المفاوضات المقبلة بين سورية والاتّحاد الأوروبي ستنتهي بالتوقيع على اتفاقية الشراكة؟**

□ بصفتي ديبلوماسي، أنا متفائل وآمل أن يتمّ التوقيع على اتفاقية الشراكة هذه في الجولة المقبلة. وأذكر لكم أنّ د. **غسان الرفاعي**، وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية السوري، يأمل من جانبه أن يتمّ التوقيع على هذه الاتفاقية نهاية العام الجاري وهذا أمر جيد، ولكن تحقيقه بحاجة إلى ثبات من قبل الطرفين وتجاوز الاختلافات في بعض النواحي الاقتصادية والتجارية التي لا تزال عالقة وتذليلها يحتاج إلى وقت. ■

مساعدات وقروض الاتّحاد الأوروبي



جيروم كاسييه

وصف جيروم كاسييه، السكرتير الأول في سفارة المفوضية الأوروبية في دمشق، الفلسفة التي يعتمدها الاتّحاد الأوروبي لتقديم المساعدات إلى سورية وباقي البلدان في جنوب البحر المتوسط بأنها فلسفة ترتكز إلى أنّ دول جنوب المتوسط هي جارة لأوروبا التي يهمها استقرارها وازدهارها. وقال إنّ مساعدات الاتّحاد تترافق مع إصلاح اقتصادي متدرّج وإنّ الاتّحاد يطمح إلى إنشاء منطقة تجارة حرّة أوروبية – متوسطية.

وعن مساعدات وقروض الاتّحاد الأوروبي لسورية قال كاسييه: "إنّ بنك الاستثمار الأوروبي عاود نشاطه مؤخراً بعد أن أقدمت سورية على تسوية الديون المترتبة عليها لبعض دول الاتّحاد مثل ألمانيا". وأضاف: "إنّ البنك وقّع مؤخراً على اتفاقية تقديم قرضين لخدمة قطاع الكهرباء في سورية الأول بقيمة 115 مليون يورو مخصص لمجال التوزيع، والثاني بقيمة 75 مليون يورو مخصص لخطوط إعادة التوزيع، كما أن البنك بصدد إعطاء قرض لسورية وفق اتفاقية وقّعت في صيف العام الماضي قيمتها 100 مليون يورو وتتضمّن بناء وتجهيز 13 مشفى بسعة 120 سريراً لكل واحد. وعلى أساس اتفاقية التبادل التجاري الحر التي من المفترض أن تدخل في حيّز التنفيذ العام 2010، من المتوقّع أن يقدم البنك مبلغاً يصل حتى 345 مليون يورو ويخصص لخدمة هذه المشافي الجديدة وإلى تقديم الخدمات الصحية والمعالجة البيئية لنفايات هذه المستشفيات. وذكر كاسييه أنّ البنك الأوروبي للاستثمار يستعدّ حالياً لمنح سورية قرضاً قيمته 50 مليون يورو يخصص لتوسيع مرفأ طرطوس. وأوضح أنّ البنك في تقديمه لهذه القروض أو غيرها يشترط بالطبع أن يكون القرض مربحاً وأن تعطيه الحكومة السورية تأميناً يغطي قيمة القرض وأن تتوجّه قيم القروض للحفاظ على البيئة، في حين لا توجد شروط اقتصادية في منح القروض مع الأخذ في الاعتبار بأنّ مسؤولية تنفيذ مشاريع القروض تقع على كاهل الحكومة السورية مع الالتزام بشرط البنك في أن تعلن الحكومة مناقصات دولية لتنفيذ هذه المشاريع.

وقال كاسييه إنّ البنك الأوروبي غاب عن الاستثمار في سورية لسنوات عدة، وهذا الغياب بالطبع يعطي فرصة أكبر لسورية في التعاون مع البنك والاستفادة من قروضه. فسورية الآن لها أولوية لدى البنك الأوروبي الذي أبدى استعداداً لتقديم قروض لمصارف محلية سورية على أن تقوم هذه المصارف بدورها بتقديم قروض مخصصة لتنفيذ المشاريع صغيرة أو متوسطة الحجم. ومثل هذا الأمر من الطبيعي أن يتحقق عندما يكون هناك جهاز مصرفي متطوّر.

السلاح الروسي يناسب الستراتيجيات العربية

الصناعات الدفاعية الروسية: قفزة جديدة

يقام من 16 إلى 20 آذار/مارس معرض أيدكس 2003 في أبو ظبي، وهو معرض دولي يتضمّن مختلف أنواع الأسلحة البرية، ينتظره المسؤولون العسكريون في مختلف بلدان العالم بفارغ الصبر للاطلاع على جديد السلاح، وستشترك في المعرض طائفة من شركات الدفاع الروسية عبر جناح كبير خصص لها. ويلقى الجناح الروسي، عادة، إقبالاً منقطع النظير، لرؤية جديد الروس على الصعيد التكنولوجي وإبداعاتهم في مجال تطوير أسلحتهم.

اتّحاد روسيا من أكثر دول العالم تنوّعاً في إنتاج السلاح المتقدّم، وله في ذلك تراث عريق، وخبرة تراكمت عبر سنوات المواجهة قبل وبعد الحرب العالمية الثانية، وأثناء الحرب الباردة.

ما يميّز السلاح الروسي عن غيره فعاليته القتالية وبساطة صيانته، ثمّ تكلفته المعتدلة جداً. لقد أحاط بمعدات الدفاع الروسية بعض الاضطراب عقب انهيار الاتّحاد السوفياتي، إلاّ أنّ هذه الصناعات المبدعة استردت أنفاسها، فانتظمت عمليات تسليم السلاح وقطع الغيار والمكونات، بل انتقلت صناعة الدفاع الروسية إلى مرحلتين:

1– تحديث بعض أنواع السلاح الذي أثبت ولا يزال جدارة في عمليات الدفاع. ولدى المؤسسات الروسية برامج تحديث طائرات القتال مثل ميغ–29، وميغ–21، وسوخوي–22، ودبابات ت–55 وت–62، ووسائط الدفاع الجوي التاريخية مثل سام–3، وسام–6 وغيرها كثير.

2– الاستعداد لإنتاج أجيال جديدة من الأسلحة تلائم المتطلبات الحديثة للجيوش، خصوصاً الجيش الروسي. وعلى سبيل المثال أُعطي الضوء الأخضر لتطوير طائرة قتال حديثة للقرن الحادي والعشرين، تماثل بل تتفوّق على طائرة القتال الأميركية ف–22. كما وتجري أعمال تطوير دبابة حديثة شبحية على قدم وساق، تفي بمتطلبات المعركة الحديثة، ويمكن لها العمل في بيئة صعبة قتالية مليئة بالأسلحة المضادة. وتمّ تطوير نظام "بوك" للدفاع الجوي المتوسط فأصبح ضارباً لأهداف أرضية وبحرية إضافة إلى مهماته الأساسية في ضرب الأهداف الجوية.

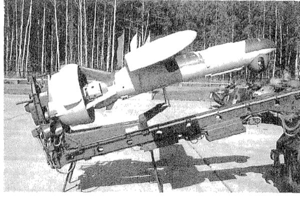
الإبداعات الروسية كثيرة والدليل على ذلك أنّ تكنولوجيا الصواريخ والفضاء الروسية هي الأفضل في العالم. وتستخدم الولايات المتحدة محرّكات الصواريخ الفضائية الروسية، لأنها أكثر اعتمادية وأمناً.

ومن الإبداعات الكبيرة إلى إبداعات أصغر، فروسيا أول من أدخل نظاماً للدفاع عن الدبابة إيجابياً مثل نظام "ارينا"، وآخر للدفاع عن الدبابة إلكترونياً مثل نظام "شتورا". ومن المؤكّد أنّ النظامين عمّما، أو سيعممان، على أسلحة البر والبحر والجو كافة، لتقف بذلك روسيا في مرتبة متقدمة على لائحة الدول التي ابتدعت أنظمة سلاح حامية للسلاح.

لا شك بأنّ اتّحاد روسيا يملك مقاتلات تعتبر من أفضل المقاتلات في العالم، هي: عائلة سوخوي–27 التي تتألف من 4 طائرات على الأقل، وميغ–29، وميغ–31، كما أنه يملك طائرة دعم هي سوخوي–25 المحسّنة (سوخوي–39)، التي تعتبر شديدة الفاعلية في القتال ضد الطوابير المدرعة، ناهيك بالطوافات المقاتلة (سلسلة كا–50، ومي–28) وطائرات وطوافات النقل العسكري الستراتيجي والتكتيكي. وتسلح هذه الطائرات بأفضل الصواريخ جو – جو وجو – أرض والأسلحة الذكية المباعدة الأخرى.

غير أنّ أكثر ما يسترعي اهتمام العسكريين العرب طائفة الدبابات وعربات القتال للمشاة والعربات المساندة، وتشكيلة الصواريخ المضادة للدبابات، وراجمات الصواريخ وأهمها الراجمة "سميرتش" القادرة على إحداث تغيير في ميادين القتال بحيث تتخطى طابعها التكتيكي إلى طابع شبه ستراتيجي. وطوّر المهندسون الروس أخيراً إلى نظام سميرتش جديد يستخدم الطائرة غير المأهولة من طراز باتشيلا Pchela في عمليات استكشاف الأهداف البعيدة وضربها بدقّة، أمّا تشكيلة المدافع الروسية المقطورة وذاتية الدفع غنية عن التعريف.





أصبحت الطائرة بلا طيار بيتشيلا Pchela تعمل بالتناسق مع راجمة الصواريخ بعيدة المدى سميرتش SMERCH


نظام تانكوستام1 TUNGUSTA M1 المدفعي الصاروخي للدفاع الجوي القريب

عربة القتال المدرعة ب م بي – 3ف BMP-3F أثناء عبورها حاجزاً مائياً

ولا يستطيع المرء الانتقال إلى موضوع آخر قبل أن يذكر حقيقة بدأت تنجلي مؤخراً، وهو أنّ حجم الدبابات الروسية الحديثة الصغير نسبياً (خصوصاً بالمقارنة مع ابرامز وتشالنجر–2 ولوكلير وليوبارد) ثبت أنه الخيار الصحيح. فالأميركيون يتحدثون الآن عن الحاجة إلى دبابة أصغر حجماً وأخف وزناً من دبابتهم ابرامز تشبه إلى حد بعيد دبابات ت–80 وت–90 التي يمكن نقلهما بالطائرات الروسية العملاقة. ولا يتيح قصر ارتفاع دبابة القتال الرئيسية الروسية إصابتها بمدفع دبابة معادية بسهولة ويسر. بل الأكثر من ذلك، وعلى الرغم من انتمائها إلى تكنولوجيات الخمسينات، لا يرى الروس، بل العالم، ضيراً من تحديث دبابة ت – 55 وذلك بتركيب برج مدفع ومدفع جديدين لهذه الدبابة التي اشتركت في حروب ما بعد الخمسينات، وأثبتت كفاءة فذة. ويبدو أنّ حجم الدبابة ت–55 ووزنها يثير ارتياح العسكريين في العالم.

من عالم الدبابات إلى ما هو في غاية الأهمية بالنسبة للعسكريين العرب: أنظمة الدفاع الجوي ذات القدرات الفائقة المتطورة على التصدّي للطائرات وسط بيئة إلكترونية في غاية الصعوبة.

ويقف نظام S-300 ونظام أنتي 2500 للدفاع عن البلد على رأس هرم أسلحة الصواريخ المضادة للصواريخ والطائرات، ذات القدرات الكبيرة على حسم المعركة مع المهاجمين. ويرفض الخبراء الروس تشبيه نظام S-300 بنظام باتريوت لعدم وجود عناصر للمقارنة. فهذا النوع من الصواريخ قادر على تأمين الأجواء لدائرة شعاعها 100 كلم (200 كلم بالنسبة لنظام أنتي 2500)، ولارتفاع يصل إلى طبقات الجو العليا (30 كلم)، كما أنه لا يتأثر بالخداع الذي يبثه الصاروخ أو الطائرة المهاجمة، أمّا نظام باتريوت الجيل الجديد فاستطاعته أقل من ذلك.

بعد S-300 وأنتي 2500، يأتي نظام بوك–م1 للدفاع الجوي عن المنطقة أو المدينة أو القوات لدائرة شعاعها 42 كلم، ونظام بانتسير– س 1 للدفاع الجوي القريب ضد الطائرات والصواريخ والقنابل عالية الدقة لدائرة شعاعها 20 كلم. وهي أنظمة قل مثيلها تتميّز بمناعتها ضد الحروب الإلكترونية وبقدراتها على اصطياد الطائرات، خصوصاً إذا استخدمت في مجاميع مناسبة في الوقت المناسب. وفي روسيا أنظمة كثيرة للدفاع الجوي منها نظام "تانغوسكا" للدفاع القريب عن الميدان الذي يدخل في تركيب الطوابير المدرعة المهاجمة. يتألف هذا النظام من مدفعي 30 ملم ومن 8 صواريخ أرض–جو ويستطيع تأمين قوات ميدانية كبيرة ضد هجمات الطائرات والطوافات، كما يستطيع التصدّي للصواريخ والقنابل جو – أرض.

أسلحة الدفاع الجوي الروسية لا مثيل لها في العالم من حيث تنوّعها وكثرتها ووظائفها وفعاليتها، ولا عجب فاتّحاد روسيا الذي تبلغ مساحته نحو 17 مليون كلم مربّع، أي ضعف مساحة الولايات المتحدة تقريباً، وأكبر بكثير من مساحة العالم العربي الشاسعة، لا يستطيع فقط الاعتماد على سلاح الجو لحماية أجوائه حتى لو امتلك آلاف الطائرات.

إضافة إلى أنّ صواريخ الدفاع الجوي تشكّل طبقة دفاعية إضافية عن البلد أو المنطقة أو القوات أو النقطة لا بدّ منها لتأمين الموجودات الثمينة ضد الهجمات المفاجئة. وهذا الأمر يدخل في جوهر الستراتيجيات العربية.

من البرّ والجو إلى البحر، إذ تستعد الأحواض الروسية لإنزال جيل جديد من زوارق الصواريخ السريعة الهجومية، والفرقاطات والفرقيطات. جيل يتميّز بالشبحية وبالأسلحة دقيقة التوجيه، التي تستطيع ضرب أهداف على بعد مئات الكيلومترات.

أحرز اتّحاد روسيا في الآونة الأخيرة تقدماً هائلاً على صعيد الرادارات وأجهزة الاستشعار البرية والبحرية والتحتمائية والجوية والفضائية. وتعتبر محركات الطائرات الروسية المدنية والعسكرية من أكثر المحركات اعتمادية في العالم، وهي تتميّز ببساطة الهندسة والتشغيل والصيانة.

التعاون مع الخليج

في خضم هذه التطوّرات على صعيد السلاح الروسي، بدأت العلاقات الروسية الخليجية تتوطد وتتسع. وكانت الكويت في مقدم الدول الخليجية التي استوردت سلاحاً، فاشترت 40 عربة قتال للمشاة من طراز BMP-2، و55 عربة من طراز BMP-3، كما أنها اقتنت 25 نظام راجمات بعيد المدى من طراز "سميرتش" عيار 300 ملم.

دولة الإمارات العربية المتحدة اقتنت 450 عربة BMP-3 التي توصف بأنها أفضل عربات القتال في العالم، ألحقتها بـ6 أنظمة "سميرتش"، ثمّ بـ50 نظام بانتسير – س للدفاع الجوي القريب، وهو واحد من أكفأ الأنظمة لحماية ميدان المعركة من الأهداف الجوية المحلقة على ارتفاع منخفض كالطائرات والطوافات والصواريخ المطلقة من الطائرات والذخائر دقيقة التوجيه المطلقة عن بعد. ويقال إنّ دولة الإمارات قررت شراء بضعة أنظمة دفاع جوي من فئة S-300 المضادة للطائرات والصواريخ الباليستية وصواريخ كروز وغيرها.

يتوقّع ازدياد العلاقات الروسية الخليجية اتساعاً في المستقبل القريب خصوصاً أنّ الترتيبات الجديدة ستتيح لـ42 مؤسسة دفاعية روسية تصدير السلاح مباشرة دون الاعتماد على جهود الدولة.

في هذه الصفحات القليل من كثير عن الصناعات الدفاعية الروسية. ■

مؤسسة KBP: تكنولوجيا الأسلحة عالية الدقة

بات اتّحاد روسيا من بين أكبر مصدّري السلاح وتكنولوجيا السلاح إلى منطقة الخليج، واستطاع في التسعينات إحداث خرق واسع في هذه المنطقة على الرغم من الظروف الصعبة التي عانتها المؤسسات الدفاعية الروسية، الناتجة عن انهيار الاتّحاد السوفياتي وتغيير النظام الاقتصادي الاجتماعي.

في مقدمة المؤسسات الدفاعية الروسية المبدعة مؤسسة مكتب تصميم KBP، التي قامت بتصميم وتصنيع أنظمة أسلحة ومكوّنات حربية في غاية الأهمية لعبت دوراً مصيرياً ليس بالنسبة إلى الجيش الروسي فقط، بل إلى جيوش كثيرة حول العالم.

من النادر أن تجد سلاحاً روسياً من دون أن تجد بصمات KBP فيه، بدءاً من أنظمة أبراج مدفعية الدبابات والعربات المدرّعة، وأبراج مدفعية السفن، مروراً بالصواريخ المضادة للدبابات التي تُطلق من الكتف أو من مختلف المنصات، ثمّ الذخائر الذكية وغير الذكية لأسلحة مختلفة، وأنظمة الحماية للدبابات، ومناظير الرؤية الليلية/النهارية، وأنظمة الدفاع الجوي وبالتحديد تانغوسكا – م1 وبانتسير – س1 (اقتنتهما الإمارات)، وقاذف اللهب "شميل"، ومدافع الـ 30 ملم، وانتهاءً بالأسلحة الفردية الصغيرة.

ولا يقتصر الأمر على ذلك، فقد صاغت مؤسسة KBP مفاهيم ملائمة لتطوير وتحديث الدبابات ت–55، وت–62، وت–72، وعربة القتال المدرّعة BMP-1، ووضعت لذلك برامج مطواعة يمكن تعديلها حسب طلب الزبائن. وتؤدي برامج التحديث والتطوير هذه إلى زيادة فاعلية هذه العربات أضعاف عدة.

في مقدمة الأسلحة التي تفخر بها مؤسسة KBP الصواريخ المضادة للدبابات وأهمها الآن نظام كورنيت – إي Kornet-E الذي بدأ يشقّ طريقه إلى العالم العربي. ويتميّز هذا النظام بتطوّره ومداه الفعّال وبإصابته الدقيقة القاتلة للدبابة أو العربة أو الآلية، وقدرته التدميرية الهائلة، ثمّ ببساطة استخدامه وصيانته. وأهم ما في أنظمة الصواريخ م/د التي طوّرتها KBP مطواعيتها، بحيث يمكن إطلاقها من الكتف، أو من الركائز، أو من سيارة مدرّعة، أو من مدفع عربة مدرّعة من طراز BMP-3 أو عربة BTR-90 المزوّدة بمدفع، أو من مدفع أي دبابة روسية حديثة. واعتبر ذلك تطوّراً فريداً في تاريخ الدبابات والعربات المدرّعة، فلأول مرة يتاح للدبابة تدمير هدف على بعد 5 كلم من الطلقة الأولى.

يضاف إلى نظام كورنيت – إي عائلة نظام "كونكورس" وعائلة نظام "ميتس". وتعتبر هذه التشكيلة من أسلحة الصواريخ م/د الأكثر فعالية وبأساً في المعارك ضد القوى المدرّعة والآليات.

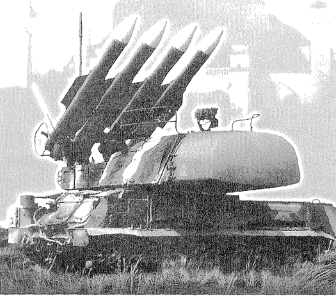
وكما الدبابة، بات مدفع الميدان، ومدفع الهاون يستطيع الإصابة من الطلقة الأولى بواسطة القذائف الموجّهة ذاتياً "كراسنوبول" و"كيتليوف–2"، وأثبتت قذيفة "كراسنوبول" الموجّهة عيار 155 ملم التي طوّرتها KBP في حرب الهند على المختبئين في جبال هملايا فعاليتها الشديدة.

أنظمة الدفاع الجوي التي طوّرتها مؤسسة KBP غنيّة عن التعريف وهي تانغوسكا وبانتسير – س1، وكاشتان. أهمّ ما في هذه الأنظمة دقّة نيرانها المتناهية إلى الحدّ الذي يجعلها مؤهلة للتصدّي لصواريخ كروز إضافة إلى الطائرات والطوافات.

وصمّمت المؤسسة طائفة من الأسلحة الصغيرة والفردية تلعب أدواراً مهمة جداً في القوات المسلّحة والقوى الأمنية في روسيا وعدد كبير من بلدان العالم. ■



اوليانوفسك: أفضل منظومات الدفاع الجوي



تُعتبر مؤسسة منشأة اوليانوفسك الميكانيكية Ulianovsk Mechanical Plant، التي كانت في الأصل جزءاً من مصنع UAZ لإنتاج السيارات إلى أن استقلت في 1966 واتّخذت لنفسها إختصاصاً وهو صنع منظومات متقدمة جداً للدفاع الجوي ذاتية الحركة، ومنتجات دفاعية ومدنية أخرى في مقدمها ماكينات ومعدّات الإنتاج.

وتركّز هذه المؤسسة على اعتماد الحداثة والأتمتة في عملية الإنتاج، وتعتبر الآن واحدة من أكبر المنشآت في روسيا وتتميّز بنظم إنتاج غاية في المرونة.

خلال 30 عاماً، انتجت المؤسسة 10 أنظمة رادارات حديثة، ونظام شيلكا (Shilka) للدفاع الجوي ذاتي الحركة، المشهور بالإسم الكودي ZSU - 23 - 4، وكذلك نظام كفادرات (Kvadrat) للدفاع الجوي ذاتي الحركة، المشهور بـ سام – 6. وحقق هذان النظامان نجاحاً كبيراً في سوق معدات الدفاع الدولية، حيث صدرت منظومات شيلكا وكفادرات إلى أكثر من 40 بلداً في أربع قارات.

وتواصل مؤسسة "اوليانوفسك" الميكانيكية اليوم ممارسة تقاليدها في إنتاج أكفأ منظومتين للدفاع الجوي وأكثرها تقدّماً وحداثة وهما: نظام تانغوسكا – م1 (Tungusk - Mi)، ونظام بوك – م1 (BUK - M1)، ليخلفا نظامي "شيلكا" و"كفادرات". كما تعمل على برامج لتطوير "شيلكا" و"كفادرات" لزيادة فاعليتهما، وفي الوقت نفسه للبرهان على أنّ التزام "اوليانوفسك" تجاه الزبائن التزام طويل الأجل.

تانغوسكا – م1 هو نظام يجمع ما بين المدفعية والصواريخ المضادة للطائرات في منصة واحدة، مع باحث مدمج ونظام لإدارة الرمي. ويمكن لهذا النظام الإشتمال مع أهداف ثابتة ومتحركة. أمّا بوك – م1 فهو نظام يعمل على نطاقات أوسع، كما أنه أدقّ ويوفّر احتمالية إصابة عالية، معزز بـ 24 قناة لإطلاق النيران، مزوّد ببرمجيات متطوّرة، مع نظام تحكّم وسيطرة أكثر تقدّماً، يستطيع بحركيته العالية وبالوقت القصير جداً لردّ الفعل، إضافة إلى قدراته على الاشتباك مع أهداف طائرة تحلّق على علوّ منخفض جداً (+15 متراً)، الاشتباك مع ستة أهداف بالتتابع تأتي بزوايا وأمديات وارتفاعات مختلفة.

إنّ مؤسسة "اوليانوفسك" بما لديها من طاقات إنسانية وتكنولوجية متنوّعة، إضافة إلى أحدث الكمبيوترات والبرمجيات تستطيع إنتاج طائفة من المنتجات هي:

– منشآت التحكّم والاتصالات والأتمتة لمجمّعات الوقود والطاقة الكهربائية.

– المعدات الطبية، بما في ذلك آلات التعقيم بالهواء الجاف GP - 80 - 2 وGP - 40-2 في أحجام تراوح بين 40 و80 ليتراً.

– سيارات اسعاف عامة ومتخصصة، وعربات طبية للطوارئ باستخدام هيكل السيارة UAZ - 396، حيث بدأ إنتاجها التسلسلي في 1996.

وتخوض مؤسسة "اوليانوفسك" مفاوضات مع عدد من البلدان لتصدير منتجاتها ما جعلها تحتفظ بمكانتها الرفيعة في الأسواق. وتلعب الشركة دوراً في تعزيز قدرة الصناعة الدفاعية الروسية على إكمال الأسواق العالمية.

تانغوسكا – م1

هو أحدث أنظمة عائلة تانغوسكا حيث صممه مكتب KBP، الذي يقع في تولا، وللنظام مميّزات تقدمت على مميّزات ما سبقه بمراحل. يتألف نظام تانغوسكا – م1 مما يلي:

– 6 ركوبات دفاع جوي من طراز 256M1 ذاتية الحركة (عربات قتال).

– 6 ناقلات – تحميل.

– مجموعة SPTA للنقل مهمتها تزويد 6 عربات قتالية بقطع الغيار.

– عربة معدات إلكترونية للتصليح والصيانة.

– عربة لصيانة الأنظمة الميكانيكية والهيدرولية.

– عربة مدولبة أو مجنزرة للتصليح والصيانة.

– عربة لاختبار الصواريخ وصيانتها.

نظام الدفاع الجوي هذا شديد الفاعلية ضد الأهداف المفاجئة المحلّقة على ارتفاع منخفض، وضد الطوافات، حيث يشتبك مع الأهداف الجوية قبل أن تصبح في منطقة المدى لأسلحتها، حيث تتصدى بصواريخها ومدفعيها عيار 30 ملم للأهداف العادية، (بمعدل 5000 طلقة في الدقيقة)، وتبلغ سرعة صواريخها التي تنطلق من مستوعبها – القاذف 3 أضعاف سرعة الصوت.

من أهم التعديلات التي طرأت على هذا النظام إدخال نظام معالجة البيانات أوتوماتيكياً ونقلها إلى القائد بسرعة كبيرة، ويعزز هذا الأمر من قدرة نظام تانغوسكا على التصدي للهجمات الجوية الكبيرة. ثم أدخل إلى النظام نظام جديد إلكتروميكانيكي يسهّل عمل الرامي أثناء بحثه عن الهدف الجوي من خلال الرؤية البصرية، كذلك أدخل نظام منسّق للتمييز يزيد من حصانة النظام ضد التشويش الإلكتروني، ويزيد من احتمالية إصابة الهدف بواسطة الصواريخ على مسافة 10،000 م. ■

عربة BMP-3 المطورة:
جيل جديد من عربات القتال للمشاة

عربة القتال للمشاة BMP-3 واحدة من أحدث العربات المدرعة، تجمع بين الحركية الممتازة، والقدرة النيرانية العالية والحماية التي يعتد بها. وتبنّت هذه العربة روسيا وبلدان عدة في الشرق الأوسط وجنوب شرق آسيا.

التجهيز القتالي لعربة BMP-3 المدرعة يسمح لها بتأدية مختلف الأدوار القتالية، وهي تستطيع نقل المشاة إلى ميدان المعركة بحماية دروعها، والاشتباك مع أفراد العدو، والعربات المدرعة، والأهداف الجوية، وأهداف أخرى، والاشتراك في مهمات قتالية إلى جانب دبابات القتال الرئيسية أو عمليات حفظ الأمن. وتمّ اشتقاق عائلة متكاملة من عربات القتال والدعم من هيكل BMP-3 مثل العربة BREM-L للإصلاح/ الاستعادة، و(RYS) BRM-3 للاستطلاع، وفينا (Vena) نظام المدفع/ الهاون ذاتي الدفع، ومدمرة الدبابات المزوّدة بصواريخ كورنيت (Kornet)، ونظام خرزنتيما Khrizantema الصاروخي متعدد الوظائف، وعربة جرف الأرض القتالية فوستروزغ Vostrorg، وعربة القيادة BMP-3K، وعربة الاقتحام لمشاة البحرية BMP-3F.

لقد انصبّت تجربة الجيش الروسي، والمتطلبات العامة الحديثة لعربات مدرعة خفيفة، إضافة إلى متطلبات الزبائن، على ضرورة رفع مستوى عربات BMP-3 على نحو شامل. إن بعض التعديلات تزيد قدرات الدبابة القتالية، وتعديلات أخرى تزيد من حركيتها، وقدرتها على النجاة، والظروف العملانية. وأعطيت الأولوية لإدخال التكنولوجيا الحديثة حيث تحولت بعض الوظائف والوسائل إلى الأتمتة الكاملة وبذلك ازدادت فعالية العربة بنسبة عالية.

وستبرز شركة "كورغانماشزافود" Kurganmashzavod في معرض ايدكس–2003 اتجاهات التحديث للعربة BMP-3.

تحسين الحماية

تمّ في روسيا بنجاح خلال العام الماضي اختبار نظام الحماية الإيجابية "أرينا–إي" "ARENA-E"، المركّب في دبابة القتال الرئيسية ت–90، على عربة القتال BMP-3.

وقام هذا النظام بتدمير الصواريخ والمقذوفات التي أطلقت على العربة، بما في ذلك الصواريخ المهاجمة من الأعلى التي أطلقتها الطوافات. وأبدت شركات أجنبية اهتماماً باقتناء هذا النظام الفريد من نوعه في العالم الذي صممته شركة Kolomna KBM.

وفي الوقت نفسه تتميز عربة BMP-3 بحماية باليستية أفضل بسبب إضافة تروس مدرعة متطابقة على الشكل.

ويمكن بالتالي تحسين الحماية في عربة BMP-3 بتركيب بلاطات دروع تفاعلية انفجارية متقدمة (ERA). إن هذا النظام يغطي نحو 49 في المئة من مقدمة العربة، و85 في المئة من جانبيها، ما يؤدي إلى زيادة مقدارها 90% في قدرة عربة BMP-3 على النجاة عندما تجابه الذخائر ذات الحشوات الجوفاء. إضافةً إلى ذلك، تركّب على العربة خطوط دروع في البرج وعلى خزان الوقود فتعطيها حماية أفضل.

إن نظام الحماية ضد الأسلحة عالية الدقة شتورا– 1 م (Shtora-1M)، الذي صممته شركة شليا بينسك الكتروماشينال JSC، هو واحد من أهم عناصر تحديث العربة لجهة تحسين حمايتها.

إن نظام شتورا–م 1 يوفّر لعربة BMP-3 الحماية ضد الصواريخ الموجّهة المضادة للدبابات التي تعمل بواسطة موجّه شبه أوتوماتيكي إضاءة ليزرية على الهدف، وأيضاً ضد قذائف المدفعية التي يطلقها نظام إدارة الرمي مع باحث مدى ليزري. وإذا ما قورن بنظام "أرينا–إي" الذي يدمّر ذخائر العدو المتجّهة إلى العربة، فإن شتورا–1 م يضلل ذخائر العدو ويبعدها عن أهدافها.

إلى جانب ذلك، يحذّر شتورا–1 م طاقم العربة بالضوء والصوت عن وجود أشعة ليزرية، ويقوم النظام بالاشتراك مع معدات كهربائية، بالتحري عن مصدر الليزر ونوعه، حيث يجعل البرج يدور بدرجة 45 في حركة شبه أوتوماتيكية وينشر ألواح الحماية.

وهكذا، فإن مبدأي الحماية الرئيسيين المطبقان هما: تدمير ذخائر العدو الاقتحامية (أرينا–إي)، وتضليل صواريخه وقذائفه (شتورا–1 م)، حيث يمكن تركيبهما على عربة BMP-3.

زيادة الحركية

إن محرك الديزل UTD-32 T (المولّد لـ660 حصاناً مقابل 500 حصان في محرك العربة الأصلي UTD-29 T) عدّل بالكامل للعمل في بيئة حارة بفضل نظام التبريد فيه. إن برنامج تحسين الحركية يشمل أيضاً تركيب جهاز الرؤية (بيرسكوب) TVK-1 الخاص بالسائق الذي يعمل ليلاً ونهاراً.

تعزيز القدرة التدميرية

تتميّز العربة BMP-3 بنظام الرمي الأوتوماتيكي الجديد، الذي يجمع ما بين نظام الرؤية للمدفعي SOZH مع باحث مدى ليزري وقناة للصواريخ الموجّهة، وبين نظام الرؤية فيسنا–ك (Vesna-K)، مع كاميرا للتصوير الحراري، ومتعقب الهدف الأوتوماتيكي AST-B. وهذه الأجهزة تعزز فاعلية عربة BMP-3 القتالية بسبب زيادة القدرة على قياس بُعد الهدف، وخفض الوقت اللازم للجهوزية والإطلاق بمعدل 1,5 مرة، وكذلك تحسين احتمالية إصابة الهدف.

إن استخدام نظام إدارة الرمي الأوتوماتيكي يتيح إطلاق النيران على هدف من نوع عربة مدرعة تتحرك بسرعة 70 كلم/ ساعة مع خفض الوقت اللازم لتدمير الهدف 5 مرات من دون زيادة في التأثير التشظّي.

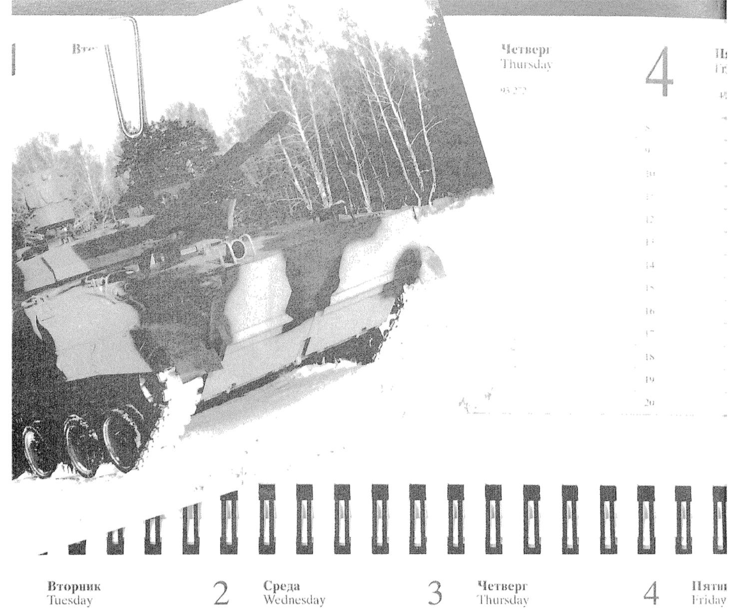
لقد عززت فاعلية التسليح في عربة القتال BMP-3 وذلك بتركيب آلية تحميل ATGM، فهي تسهل تحميل الصاروخ، وتخفّض وقت التحميل 6 ثوان.

تحسين الظروف العملانية

إن نظام إدارة الهيكل التفاعلي يقدم تعقب متعدد الوظائف، وتحذير أو تذكير للسائق، ويسمح بأتمتة بعض الوظائف التي كان يقوم بها السائق سابقاً. إن النظام يساعد على منع أي انكسارات أو أعطال في الدائرة الكهربائية، مشخصاً الأخطاء وداعياً إلى الصيانة الوقائية.

وأصبحت معيشة الطاقم والجنود أفضل بإدخال نظام مكيّف الهواء KBM-3M الذي يوفّر أجواء عمل لوقت طويل حتى في خضم حرارة طقس تزيد على 50 درجة.

إن عربة BMP-3 المطوّرة جاهزة للإنتاج على النطاق الواسع، ويمكن للعربات من هذا النوع التي سلمت في وقت سابق أن يتمّ تحديثها في بلد الزبون. لقد جذبت عربة BMP-3 انتباه دول أخرى بأمس الحاجة إلى عربة قتال حديثة.■

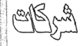


To do:

To save experience

To control present

To divine future



من السودان إلى تونس.. فإلى كندا
مجموعة ياسين هميلة: قصة نجاح

من دمشق إلى كندا عبر السعودية والسودان وتونس، رحلة آلاف الأميال بدأها **ياسين هميلة** بخطوات ثابتة عنوانها الطموح بلا حدود وشعارها البناء بمختلف أشكاله، بناء البشر والحجر، أمّا ميزة خطواته فكانت الريادة والتفرد وهو منفرد في نشأته وانطلاقته، ورائد في نشاطه ونجاحه.

ياسين خليفة هميلة تونسي الأصل لجهة والده وسوري الولادة والمنشأ نسبة لوالدته (سورية). تابع دراسته في بيروت إلاّ أنه دخل باكراً إلى ميدان العمل وهو لا يزال في سن 17 سنة، وسافر إلى المملكة العربية السعودية بحثاً عن الفرص وبناء المستقبل. فعمل في سفارة تونس هناك ثمّ غادر إلى السودان حيث تزوّج من السيدة **صوفيا** (سودانية) وعمل في السفارة التونسية في الخرطوم حتى تاريخ إقفالها العام 1962.

أول مستثمر في السودان

4 أعوام أمضاها **ياسين هميلة** بين سفارتّي تونس في السعودية والسودان، وهي فترة قصيرة لا سيّما أنّه كان لا يزال دون العشرين عاماً، إلاّ أنها كانت كافية ليحدد خياراته والبدء برحلة الطموح والنجاح، حيث أنجز أول استثمار له في السودان العام 1962 في مجال الصناعات الغذائية، وأتبعه بعد سنتين بشراء مصنع للنسيج عمل على تطويره وإنجاحه ما ساعده على مسيرة الاستثمار في السودان فعاد وأسس مصنعاً للبلاستيك.

لا بُدّ من الوقوف عند تجربة **ياسين هميلة** في السودان، باعتبارها تجربة فريدة سواء في موقعها أو في تنوّع النشاط وكذلك بالنسبة لتاريخه. ففي العام 1962 لم تكن فكرة الاستثمار العربي قد ظهرت وتبلورت، بل لم تكن هناك أية قوانين أو تشريعات تحمي الاستثمارات في البلدان العربية، ويبدو أنّ **ياسين هميلة** كان من أوائل المستثمرين العرب الأفراد في البلدان العربية

ياسين هميلة
مع نجله طارق

ورائد الاستثمار العربي في السودان، الأمر الذي جعله معروفاً في هذا البلد ويحظى بالتقدير والاحترام في الأوساط السياسية والاقتصادية في السودان. ليس هذا وحسب، بل بقيت علاقاته قائمة ومتينة مع تونس مسقط رأسه، ما أهله ليكون القنصل الفخري لتونس في السودان خلال سنوات عدة، وممثل الخطوط التونسية في السودان في الفترة 1972–1988.

عودة إلى الوطن الأم

حقق **ياسين هميلة** نجاحاً كبيراً في السودان كرجل أعمال شاب أنجز المشاريع وخلق فرص العمل، وكممثل لتونس في السلك القنصلي وفي مجال النقل الجوي. لكنه شعر في العام 1983 أنّ الوقت قد حان ليعود إلى الوطن الأم فانتقل إلى تونس مع عائلته التي أصبحت تضمّ 3 فتيات وصبياً واحداً هو **طارق**.

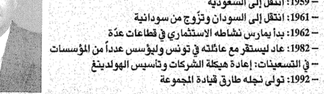
صحيح أنه كان مضطراً للبدء من الصفر في تونس، لكن الرجل أصبح يملك الخبرات والعلاقات والتجارب فضلاً عن كفاءاته الشخصية التي أهلته للنجاح في الانطلاقة الأولى. كل ذلك ساعده على تحديد خياراته في تونس، فاشترى حين وصوله مصنعاً للصابون، وفي العام نفسه اشترى أيضاً مصنعاً للبلاستيك.

وبما أنّ **ياسين هميلة** رجل غير عادي في طموحاته وأفكاره وخبراته وتجاربه، فقد لازمته الرغبة بالتفرد والتميز والقيام بنجاحات غير عادية أو معروفة في تونس، فأنشأ شركة هميلة للتجارة والصناعة خلال الثمانينات التي أصبحت منطقة حرة داخل تونس توفّر المنتجات المستوردة للديبلوماسيين المقيمين في تونس، كما توفّر الكثير من السلع المعفاة من الضرائب للسيّاح وزوّار تونس الأجانب.

إطلاق الهولدينغ

وعلى الرغم من توسّع نشاطاته وتنوعها، نجح **ياسين هميلة** في التوفيق بين مشروعاته في تونس والمشروعات التي كان أنشأها في السودان، وبات الرجل موزعاً بين البلدين على مدار السنة يدير أعماله في السودان وتونس ويخطط للتوسّع والاستثمار، وبالتالي بدأ منذ مطلع التسعينات بالاستثمار في قطاعات جديدة في تونس، من شركة صناعية تجارية، وشركة للتوزيع وأخرى كندية تونسية للمقاولات. وحقّقت هذه المشاريع نتائج جيدة في حين كانت مشاريع السودان تواصل نموها وتحقق بدورها أفضل النتائج.

بعد أن ازداد عدد الشركات التي يملكها وكبر حجم العمل وتنوّعت النشاطات، قام **ياسين هميلة** بإعادة هيكلة إدارية للشركات وضمها تحت شركة قابضة هي مجموعةYKH المتعددة النشاطات، وانسجاماً مع فنّ الإدارة الحديثة أسس شركة أخرى هي"YKH consulting" تتولى إدارة المجموعة.



محطات

– 1942: ولد ياسين هميلة في دمشق ثم تابع دراسته في بيروت
– 1959: انتقل إلى السعودية
– 1961: انتقل إلى السودان وتزّوج من سودانية
– 1962: بدأ يمارس نشاطه الاستثماري في قطاعات عدّة
– 1982: عاد ليستقر مع عائلته في تونس وليؤسس عدداً من المؤسسات
– في التسعينات: إعادة هيكلة الشركات وتأسيس الهولدينغ
– 1992: تولى نجله طارق قيادة المجموعة

بعد البشر بناء الحجر

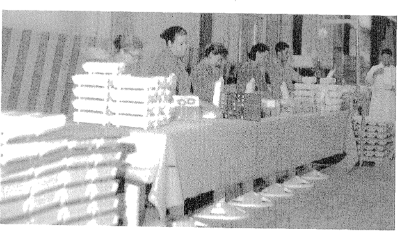
ياسين هميلة حركة لا تهدأ وطموح لا حدود له. في التسعينات لاحظ أن الطلب على العقار يتزايد في تونس، وشراء منزل خاص هو حلم كل تونسي وأساس السلم الاجتماعي في البلاد، لذلك بادر إلى شراء عدد من الأراضي قبل أن يؤسس شركة للتطوير العقاري "العتبة العقارية" التي باشرت تنفيذ مجموعة من المشاريع المهمة المهيأة للسكن و المكاتب.

إلى كندا

الحياة يجب أن تستمر، والنجاح لا سقف له، بل هو استمرار وتطوّر وإلاّ الهبوط والتراجع. **ياسين هميلة** يعرف هذا الأمر تماماً وبالتالي تابع مسيرته فوصل إلى كندا حيث وجد الفرص والإمكانات كبيرة في المجال العقاري فحط رحاله هناك وأسس شركة للتطوير العقاري في كندا. لكن قبل ذلك، وانطلاقاً من واقعية عميقة، عرف **ياسين هميلة** أنه لا يمكن الابتعاد عن المؤسسات وإدارتها بالمراسلة وإن كان العصر الحديث قد ألغى المسافات لا سيّما أن نجله **طارق** أصبح في سن العمل وهو أخذ الكثير من والده وأضاف له نكهته الخاصة، فكان التطوّر الطبيعي للأمور بأن يتخلى **ياسين هميلة** عن إدارة المجموعة لابنه ويتفرغ لشؤونه في كندا.

وماذا بعد ؟

مرحلة جديدة باتت تعيشها المجموعة حالياً، ففي تونس **طارق هميلة** يتولى القيادة وأول الغيث تأسيس شركة للاتصالات تمثل حالياً "موتورولا" في تونس. أما في كندا فالأب المؤسس **ياسين هميلة** يشرف على التطوير العقاري وهو لا يزال في سن العطاء و البذل، فهل يكتفي بذلك أم يعود إلى الترحال؟ هل تكون كندا الهدف المنشود أم هي محطة من محطات رحلة آلاف الأميال التي قطعها **ياسين هميلة**؟ الجواب عن الرجل نفسه.



مجموعة YKH القابضة: تنوّع وانتشار

حين بدأ **ياسين هميلة** نشاطه الخاص في عالم الأعمال بمؤسسة صغيرة للصناعات الغذائية في السودان، هل كان يتوقّع أن تتطوّر الأعمال لتتحول إلى شركة هولدينغ تغطي أنحاء كبيرة من المعمورة وصولاً إلى كندا، ويتوزّع نشاطها على قطاعات عدة، والأهم أنها مفتوحة على التطور في عالم تحكمه التقنيات والاتصالات؟ وحدهم الذين تابعوا الرجل عن كثب يؤكدون أن الكثير من خطواته كانت مدروسة والأهداف كانت مرسومة بدقة، مع بعض المتغيرات التي واكبت تطوّر الظروف والانتقال من بلد إلى آخر، إلا أنّ تنوّع نشاط شركات المجموعة وانتشارها الجغرافي يعكسان إلى حدٍ بعيد مسيرة **ياسين هميلة** وطموحاته، ويمكن تقسيم نشاط المجموعة إلى قسمين أساسيين حسب تواجدها: في تونس وفي الخارج.

ففي تونس تتواجد شركات في قطاعات التجارة، الصناعة والعقار، وذلك على النحو التالي:

القطاع التجاري

* شركة هميلة للتجارة والصناعة (أسواق حرة).
* شركة سللكوم للاتصالات.
* كاسو (kasso sa) وكاسو للتوزيع (أدوات منزلية كهربائية).

القطاع الصناعي

* تونس للبلاستيك.
* المصفاة الأفريقية (إنتاج الزيوت الغذائية).

قطاع البناء

* الشركة التونسية الكندية للمقاولات (أشغال عمومية).
* العتبة العقارية (تطوير عقاري).
* **قطاع الخدمات YKH للاستشارات** (إدارة و تدقيق)

أمّا في الخارج فالمجموعة تستثمر في شركة للتطوير العقاري في كندا، ومصنعين للبلاستيك والألمنيوم في السودان.

وتتميّز مجموعة هميلة القابضة بالتركيز على تنويع الاستثمارات وبشكل خاص على استخدام أحدث الوسائل والنظم والإنتاج والتسويق. ويعمل لدى المجموعة فريق عمل يضمّ 560 موظفاً ثابتاً منهم أكثر من 80 من الكوادر العليا. ومن المفيد تسليط الأضواء على عدد من الشركات التابعة حسب الآتي:

–شركةYKH للاستشارات تواكب مجموعة ياسين هميلة ما يطرأ في العالم من تحديث لوسائل الإدارة والمتابعة والتنسيق بين الشركات التابعة لمجموعة ما. وعلى هذا الأساس تمّ إنشاء شركة في الإدارة والاستشارة تتبع للمجموعة وتعمل على الربط بين الشركات الشقيقة وعلى انتقال المعلومات والمعطيات بالسرعة اللازمة. وتقوم هذه الشركة أيضاً بنشاط مهم هو خلق وتطوير مشاريع جديدة وإدماجها في المجموعة.

شركة هميلة للتجارة والصناعة منذ أن استقر **ياسين هميلة** في وطنه الأم تونس، أسس شركة ذات نشاط جديد يقوم على بيع المواد الاستهلاكية للديبلوماسيين من دون ضرائب، أي أسواق حرّة للديبلوماسيين.

يبلغ رأس مال الشركة حالياً 5 ملايين دينار تونسي، وبإمكانها التعامل مع السيّاح بحيث تسلمهم السلع في المطار للتصدير. ولديها نقاط بيع في ميناء حلق الواد للمسافرين ذهاباً وإياباً أسوة بما متعارف عليه في الأسواق الحرّة في المطارات، كما لديها نقاط بيع في بواخر الركّاب التونسية.

ونتيجة لهذا النشاط التجاري، فإنّ هذه الشركة تمثل منتجات لأشهر الأسماء العالمية المتخصصة في صناعة وتعبئة المشروبات بأنواعها، وشركات التبغ وشركات مستحضرات التجميل والعطور والملبوسات من أشهر الماركات الفرنسية والإيطالية وغيرها، وتوفّر الشركة أيضاً منتجات "وايت وستنغهاوس" الأميركية في مجال الأدوات الكهربائية المنزلية.

يذكر أنّ مجموعة هميلة تمثل منتجات "فيليب موريس" في المغرب العربي من خلال أحد فروعها الخارجية وذلك منذ أكثر من 18 عاماً.

سللكوم Cellcom تأسست العام 1998 وتختص في مجال الاتصالات الهاتفية والراديو لا سيّما تسويق أجهزة الهاتف الخلوي، وهي تمثل منتجات "موتورولا" وتوفّر خدمة ما بعد البيع، كما فازت المؤسسة بحقوق توزيع كل منتجات تونيزينا المشغّل الثاني في تونس للهاتف الجوّال وذلك برقم معاملات في حدود 30 مليون دينار.

تونس للبلاستيك هي شركة قديمة يرجع تاريخها إلى العام 1958 لكن **ياسين هميلة** اشتراها في 1983 لتصبح واحدة من أهم الشركات التابعة لمجموعته وتحتل أعلى المراتب في صناعة مفروشات الحدائق والأدوات المنزلية البلاستيكية. وتتميّز الشركة بإمكاناتها الواسعة لتلبية طلبات الزبائن واحتياجاتهم من خلال مصانع وورشات وفريق عمل كفء.

والشركة تتابع الرغبات المتزايدة للزبائن الباحثين عن منتجات عالية المستوى من جهة الصلابة والنظافة وتعمل على توفيرها بأسعار منافسة وبالتالي تمكنت الشركة من تسويق إنتاجها وإكسابه شهرة واسعة في أوروبا وأفريقيا.

الشركة الأفريقية للصابون: هي أيضاً شركة قديمة العهد تنتج الصابون والمنظفات والزيوت النباتية. اشتراها **ياسين هميلة** في 1983 وركّز نشاطها على إنتاج الزيوت النباتية.

العتبة العقارية: مولود جديد انضم إلى الأسرة، شركة جديدة تدخل مجموعة هميلة ولكن لماذا التطوير العقاري؟ ولماذا شاءت المجموعة الدخول في نشاط بعيد عن نشاطاتها الأساسية في مجالات التجارة والصناعة؟

ليس في الأمر استغراب، لأنّ استهدافات **ياسين هميلة** كانت دائماً بناء البشر وتطوير حياتهم من خلال التجارة والصناعة، فلماذا لا نبني الحجر أيضاً؟ وكعادتها في التميز، حرصت مجموعة هميلة على تقديم أسلوب خاص بها في مجال التطوير العقاري، وعلى إضفاء لمساتها الشخصية، ومن هنا أتت تسمية الشركة "العتبة" المستوحاة من التقاليد والعادات العربية والتونسية لمشاريع في قمة الحداثة والحضارة والتقنية. فالعتبة هي أول ما يقابله الإنسان قبل أن يدخل منزلاً أو مكتباً أو أي عقار جديد، ولهذا السبب اختارت الشركة أن استقبال المشترين أمام باب العقار والتمني لهم: عتبة خير.

تنفّذ شركة العتبة حالياً مشروع مبنى قرب منطقة المطار (الشرقية) مخصص للمكاتب وهو مشروع طموح لإنشاء مركز أعمال عصري مجهّز بأحدث الوسائل التي تتوافق مع الألفية الثالثة. ■

نظام الصاروخ الموجّه "كورنت - إي" المضاد للدبابات

• أنظمة الصواريخ الموجّهة الحالية المضادة للدبابات

أُنتجت لجيوش العالم مئات الآلاف من أنظمة الصواريخ الموجّهة المضادة للدبابات والمتعددة الأدوار والقابلة للحمل/ النقل والمنتمية إلى الجيل الثاني، ومنها الصاروخ الروسي "كونكرس" (Konkurs) والصاروخ الأميركي "تاو" (TOW) المطوران في السبعينات، ويتوقع أن تبقى في الخدمة عشرين عاماً آخر على الأقل. ومع أن أنظمة الجيل الثاني هذه حُسنت بتزويدها بمناظير حرارية ورؤوس حربية ترادفية شديدة الانفجار، فإنها ليست كاملة الفاعلية ضد دبابات حديثة ودبابات مستقبلية تتميز بحماية تدريعية معززة، وبمدافع أبعد مدى، وبتشويش بصري.

الجيل الثالث من أنظمة الصواريخ الموجّهة المضادة للدبابات

يجب ألا تحتفظ أنظمة الجيل الثالث القابلة للحمل/ النقل بمزايا أنظمة الجيل الثاني فحسب، بل يجب أيضاً أن تلبّي عدداً من المتطلبات الجديدة والأشد إلحاحاً، بما في ذلك:

– التغلّب من مدى متباعد على دبابات متقدمة محمية بدروع تفاعلية متفجرة (ERA) مضافة وداخلية أو مبيّتة (built-in)،

– تدمير مخابئ إسمنتية معززة، وأهداف خفيفة التدريع، ومنشآت هندسية،

– العمل في أحوال جوية رديئة وفي بيئة إجراءات بصرية مضادة سلبية وإيجابية.

يلبّي المتطلبان الأول والثاني بزيادة مدى الصاروخ وفاعليته في التدمير، بينما يعتمد المتطلب الثالث على نظام توجيه يسمح لمستخدميه برؤية أهداف شتى في أي ظروف، وبضمان مناعة حصينة

نظام الصاروخ الموجّه م/د "كورنيت - إي"

المنظار الحراري "1 بي ن 79-1" (1 PN 79-1)

الصاروخ "9 م 133 - 1" "9 م - 133ف - 1"
(9M 133F -1) (9M 133 - 1)

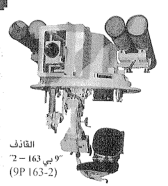
ضد التشويش.

والحلول الهندسية الجديدة في تصميم نظام "كورنت – إي" (Kornet-E) وقاذفه ونظام التحكم فيه تجعله نظاماً من الجيل الثالث حقاً.

يشتمل نظام "كورنت – إي" على: موجودات قتالية ومنشآت صيانة ومساعدات تدريبية، وتتضمّن الموجودات القتالية الصاروخين "9 م 133–1" و"9 م 133 ف"، والقاذفين "9 بي 163–1" و"9 بي 163–2" والمنظار الحراري "1 بي ن 79–1".

للصاروخ "9 م 133–1" (aM133-1) ذي الرأس الحربي الترادفي شديد الانفجار قدرة على خرق 1000–1200 ملم. وفي استطاعته أن يقضي على أي دبابة حالية أو مستقبلية مزوّدة بدروع تفاعلية متفجرة، وأن يخترق كتلاً إسمنتية أحادية (monolithic) ومباني إسمنتية جاهزة الصب بسماكة 3–3,5 أمتار.

ولزيادة مدى تطبيقات النظام القتالية، جُهز الصاروخ "9 م 133 ف–1" برأس حربي فراغي (Thermobaric) شديد الانفجار لتدمير أهداف خفيفة التدريع واستهداف عناصر بشرية في العراء والملاجئ والمباني، كما أن الصاروخ هذا فعّال ضد مرابض صواريخ دفاع جوي وطائرات رابضة وطائرات مائية.



القاذف "9 بي 163 – 2" (9P 163-2)

وللنظام "كورنت – إي" عدد من المزايا التي يتفوق بها على أمثاله من الصواريخ غير الروسية، فهو صاروخ يعمل بمبدأ "رَ وأطلق" (See-and-Fire)، ويوجّه بحزمة ليزرية، ويتمتع بمدى أقصاه 5500 متر. وهو صاروخ متعدد الأغراض يستطيع القضاء على أي هدف من أمدية مباعدة. ويذكر أن الحزمة الليزرية مشفرة، الأمر الذي يمكّن قاذف "9 بي 163 – 1" (P163 - 1) من الاشتباك مع هدفين في وقت واحد برمي متواز ومتصالب. كما أنه يوفر حماية كاملة من الإشعاع الصادر عن محطات تشويش بصري، مثل "شتورا–1" (Shtora - 1) (روسيا) و"بومالس بيانو فيولين م ك 1" (إسرائيل). وهو صاروخ يركب حزمة ليزرية، ما يتيح رميه من الحركة حالما يستقر خط التسديد وتشغيله سهل، إذ لا يحتاج إلى عنصر بشري عالي الكفاءة، ويمكن إطلاقه من وضعية الانبطاح ووضعية الركوع ووضعية الوقوف في خندق محضر مسبقاً أو على عجل.

ومن مشتقات النظام "كورنت – إي" قاذف الصواريخ المستقل "9 بي 163–2"، الذي يركب على ناقلات جند خفيفة. وهو مصمم لتستخدمه فرق رمي متحركة قادرة على التحرك بسرعة وشن هجمات وتغيير مواقع.

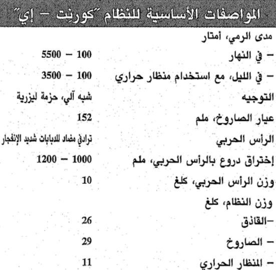
إن النظام "كورنت – إي" سلاح هجومي – دفاعي قوي للمشاة المؤللة التي يمكن نشرها ضد تشكيلة واسعة من الأهداف. وفي الإمكان اعتباره احتياطياً استراتيجياً للقائد، بالنظر إلى أنه يساعد على تنفيذ مهمات قتالية حين لا يكون هناك تماس رمي مباشر مع قوات معادية.



نظام الصاروخ الموجّه م/د "كورنيت – إي"

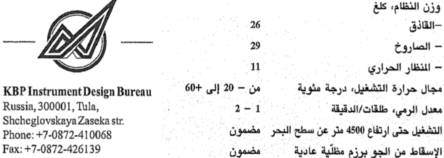
ويشار إلى أن صواريخ النظام "كورنت – إي" لا تحتاج إلى صيانة خلال العمل والتخزين. ويتمّ التدريب على استخدامها بواسطة تدريب ميداني وواسطة تدريب داخلي بالكمبيوتر. والواسطة الأولى مصممة لتدريب الأطقم على تقنيات تشغيل قتالي أساسية، بينما تستخدم الواسطة الأخيرة، "9 ف 660–1 م"، لتدريب الأطقم على توجيه الصاروخ إلى أهداف في بيئات قتالية متنوعة.

ويستخدم المدرّب نموذجاً رياضياً من دارة التحكم بالصاروخ، الأمر الذي يضمن محاكاة دقيقة لتحليق الصاروخ.■



المواصفات الأساسية للنظام "كورنِت – إي"

مدى الرمي، أمتار	
– في النهار	100 – 5500
– في الليل، مع استخدام منظار حراري	100 – 3500
التوجيه	شبه آلي، حزمة ليزرية
عيار الصاروخ، ملم	152
الرأس الحربي	ترادفي مضاد للدبابات شديد الإنفجار
إختراق دروع بالرأس الحربي، ملم	1000 – 1200
وزن الرأس الحربي، كلغ	10
وزن النظام، كلغ	
–القاذق	26
– الصاروخ	29
– المنظار الحراري	11
مجال حرارة التشغيل، درجة مئوية	من – 20 إلى +60
معدل الرمي، طلقات/الدقيقة	1 – 2
التشغيل حتى ارتفاع 4500 متر عن سطح البحر	مضمون
الإسقاط من الجو برزم مظلّية عادية	مضمون
مدة إعادة تذخير القواذق	30 ثانية



KBP Instrument Design Bureau
Russia, 300001, Tula,
Shcheglovskaya Zaseka str.
Phone: +7-0872-410068
Fax: +7-0872-426139
e-mail: kbkedr@tula.net
www.shipunov.com


مسعود حيات

"كامكو": إدارة أصول بقيمة ملياري دولار

حيات: نستعدّ لدور استشاري في عمليات الخصخصة

الكويت – دريد عوده

لم يمض على تأسيس شركة مشاريع الكويت الاستثمارية لإدارة الأصول (كامكو) – وهي شركة تابعة لـ"كيبكو" – أربع سنوات، حتى تمكّنت الشركة من التحوّل إلى لاعب أساسي يُحسب له في مجالي إدارة الأصول وتمويل الشركات، إضافة إلى الخدمات المالية والاستشارية الأخرى في عالم الاستثمار سواء على الصعيد الكويتي أو على الصعيد الخليجي.

طبعاً، "كامكو" لم تنطلق من الفراغ في السوق الكويتية التي تتميّز بمنافسة شديدة في ظلّ محدودية فرص الاستثمار وضيق السوق بشكل عام، بل استندت في انطلاقتها القوية إلى "مجموعة المشاريع" (كيبكو) صاحبة الباع الطويل والوزن الثقيل في مجال الاستثمارات على أنواعها. "كامكو" التي تأسّست العام 1998 برأس مال 15 مليون دينار كويتي، شكّلت وتشكّل الذراع الاستثمارية لـ"كيبكو". ومنذ بداية عملها، أخذت كامل الأصول التي كانت تديرها هذه الأخيرة إضافة إلى الموظفين الذين كانوا يعملون فيها في مجال إدارة الأصول، وهم يتمتّعون بخبرات واسعة إدارية وتقنية في هذا المجال.

لكن ما يجدر التنويه به، هو أنّ "كامكو" تمكّنت في غضون أربع سنوات من اقتطاع حصة مهمة في سوق إدارة الأصول وتحديداً في أطراف ثالثة (أي غير كيبكو). فقد وصلت الأصول، التي تديرها الشركة لصالح أطراف ثالثة، إلى 50 في المئة من مجموع الأصول التي تديرها والبالغة 2 مليار دولار.

في هذا السياق، قال رئيس مجلس إدارة كامكو **مسعود حيات** في حديث خاص إلى "**الاقتصاد والأعمال**" إنّ هدف الشركة هو أن تكون من الشركات الاستثمارية الرائدة في الكويت، "وقد استعنا بالكوادر التي كانت تعمل في "كيبكو"، ودعّمناها بكوادر جديدة وأعطينا العاملين في الشركة كل ما يحتاجونه من تكنولوجيا متقدّمة وأنظمة متطورة من أجل تحقيق أهدافنا الاستثمارية الرامية إلى التوسّع في سوق إدارة الأصول وتمويل الشركات محلياً وخارجياً.

صحيح أنّ من المهم جداً أن يكون لنا منذ البداية أصول جاهزة لإدارتها، وهي أصول المجموعة، ما أعطانا الدفع والزخم اللازمين. لكن ذلك لم يكن هدفنا وهدف "كيبكو" من تأسيس "كامكو". الهدف الستراتيجي هو أن ننشط في السوق وننمّي حصتنا في إدارة أصول الأطراف الثالثة. وهذا ما تحقق، حيث بلغت هذه الأخيرة حتى الآن أكثر من مليار دولار".

إدارة المحافظ

يتركّز نشاط الشركة على إدارة الأصول، والمحافظ (أسهم وسندات) داخل وخارج الكويت، إضافة إلى تمويل الشركات وتقديم خدمات المشورة المالية والاستثمارية للعملاء الأفراد والشركات.

الأوضاع العالمية التي أحاطت بانطلاقة "كامكو" لم تكن بالظروف المثالية أو الجيدة لشركة حديثة العهد، خصوصاً خلال السنتين الماضيتين اللتين اتسمتا بتراجع أسواق الأسهم العالمية تراجعاً كبيراً. تحت وطأة انهيار أسعار أسهم شركات الاتصالات والتكنولوجيا والـ"دوت كوم" (أي e-business) لكن "كامكو" تمكّنت بفضل ستراتيجيتها الاستثمارية المحافظة وخبرة وحنكة العاملين فيها أن تبقى بمنأى عن تداعيات الأسواق العالمية وظروفها الصعبة والضبابية التي اكتنفتها.

طارق عبد السلام، نائب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام في "كامكو"، لفت إلى "أنّ الفريق الاستثماري في الشركة التي انطلقت العام 1998 كان يعمل في "كيبكو" منذ أكثر من 12 عاماً، الأمر الذي وفّر لـ"كامكو" الخبرة والقدرة على إدارة الأصول السائلة بنجاح كبير في الأسواق المحلية والخليجية والعالمية، وهذا كان عاملاً أساسياً في جذب عملاء جدد وزيادة نسبة أصول أطراف ثالثة من إجمالي الأصول تحت الإدارة، نظراً إلى الأداء الجيد للمحافظ الذي تحقق في ظروف شديدة الصعوبة والاضطراب على الصعيدين الكويتي والعالمي". وقال **عبد السلام**: "لقد انهينا محافظنا العالمية المدارة بصلاحية (discretionary portfolios) العام 2002 ايجاباً رغم التقلّبات الحادة في الأسواق المالية العالمية، واعتبرت مظلّة محافظنا الأفضل من حيث الأداء والنتائج، في الكويت خلال العام الماضي". يشار في هذا السياق إلى أنّ "كامكو" تدير محافظ العملاء بنفسها سواء على الأسواق المحلية أو العالمية رغم العلاقات الوثيقة التي نسجتها مع مدراء المحافظ العالميين: "من خلال التجربة، يقول **عبد السلام**، تبيّن لنا أن فريقنا الاستثماري يتمتّع بالكفاءة والخبرة اللازمتين لإدارة الأصول والمحافظ، وهذا ما ساعدنا على تحقيق عوائد جيدة ومتنامية

مقارنة بمدراء المحافظ العالميين. فالظروف الصعبة هي المعيار الحقيقي للأداء. لكن هذا النجاح لا يمنعنا من التعاون مع اللاعبين الكبار العالميين لتقييم أوضاع الأسواق معهم ورصد الفرص الاستثمارية الجيدة المتوفّرة، لكن في ما يتعلق بالتداول بالأسهم وإدارة المحافظ، فنحن نقوم بذلك بأنفسنا".

صناديق الاستثمار

في ظلّ التقلّبات الحادة في السوق، وبهدف توفير الأمان والربحية المعقولة، طرحت "كامكو" العام الماضي صندوقاً استثمارياً متخصّصاً بالسندات والعوائد الثابتة (fixed-income fund) وتكمن أهمية هذا الصندوق، كما يقول رئيس مجلس الإدارة **مسعود حيات**، في عنصرين أساسيين: أولاً، انخفاض أسعار الفائدة في الكويت، ما دفع الشركات الصناعية والخدماتية والمالية إلى التوجّه نحو إصدار السندات. وثانياً، غياب السوق الثانوية في الكويت والمنطقة عموماً وبالتالي غياب المنتجات المتعلّقة بالسندات. "فمن أكثر عيوب سوق السندات في المنطقة العربية غياب السوق الثانوية وعدم نضجها وديناميتها مقارنة بالأسواق الثانوية العالمية. لذا تكوّنت لدينا قناعة بأهمية دورنا كشركة استثمار في تشجيع قيام سوق ثانوية ناضجة ونشطة. ومن هنا كان طرحنا هذا الصندوق المتخصّص بالسندات بقيمة أولية قدرها 120 مليون دولار".

يوفّر هذا الصندوق فرصة استثمارية جيدة للمؤسسات وللمستثمرين الأفراد لتحقيق عوائد أكبر من عوائد المنتجات والأدوات الاستثمارية قصيرة الأجل. كما يتميّز بمرونة كبيرة كونه صندوقاً مفتوحاً (Open-ended) يسمح للمستثمرين بالدخول أو الخروج بشكل شهري (Investment exit)، فلا يضطرون لانتظار نهاية مدة الاستثمار (matority) كما هو الحال في شراء السندات في المنطقة العربية نظراً لغياب السوق الثانوية. ويؤكّد **حيات** أنّ "كامكو" بصدد توسيع الصندوق عن طريق استقبال مكتتبين جدد، خصوصاً أن طبيعة الصندوق (Open-ended) تسمح بذلك وتوفّر المرونة الكاملة لذلك.

هذا بالنسبة للسندات، أمّا بالنسبة للأسهم، فقد قدّمت "كامكو" ولا تزال مشورتها المالية والاستثمارية لبنك برقان (وهو شركة شقيقة تابعة لـ "كيبكو") وذلك عندما قام البنك بطرح صندوق استثمار



طارق عبد السلام

بالأسهم العام الماضي بقيمة 150 مليون دولار. ويشير **حيات** أنّ الشركة بصدد التحضير لصندوق أسهم يستثمر في الأسواق المالية الخليجية مع إفساح المجال أمام دخول المستثمرين الأجانب فيه.

عن نشاط الشركة في الأسواق المالية العالمية، يقول **حيات** إنّ "نشاطنا الأساسي هو في المحافظ المدارة بصلاحية (Discretionary mandate) والتي تستثمر في السندات والأسهم. هذه الأدوات الاستثمارية تكون عادة مرتبطة بمؤشرات الأسواق العالمية، وتعطي بالتالي فرصاً وعوائد استثمارية بحسب أداء تلك الأسواق، والإدارة بصلاحية توفّر لنا إمكانية التحكّم بعوائد المحفظة من خلال قراءة السوق".

أضف إلى ذلك، أنّ "كامكو" تفكّر بتأسيس صندوق متخصّص بالاستثمار في الشركات غير المدرجة (private Equity) الكويتية والخليجية.

تمويل الشركات

منذ انطلاقتها، أدخلت "كامكو" إلى هيكليتها إدارة متخصّصة بتمويل الشركات (Corporate Finance) يعمل فيه حالياً أكثر من 30 شخصاً. وقد دخلت الشركة في العديد من الاستثمارات من بينها استثمارات في قطاع الصحة، بموازاة الاستثمار في الشركات (Equity participation) لصالح الشركة الأم "كيبكو".

يقول **حيات**: "لدينا شركاء ستراتيجيون للدخول في أي نوع من الاستثمارات محلياً وخليجياً وعالمياً. لكن فلسفتنا تقوم على تقوية أنفسنا في الكويت كإسم وكأداء، والتوسّع لاحقاً في الأسواق العالمية مع التركيز على الجزائر وتونس والأردن، حيث لدينا شركات تابعة، وعلى الخليج انطلاقاً من البحرين حيث لدينا مكتب تمثيلي، إضافة إلى مصر ولبنان وغيره".

هذا على الصعيد العربي، أما على الصعيد العالمي، فتتواجد الشركة في الولايات المتحدة وتنشط في مجال الاستثمار في الشركات غير المدرجة وذلك بالتعاون مع شركة شقيقة تابعة لـ "كيبكو" هي "United Gulf Managment"، هذه الشركة متخصّصة برصد، والتعرّف إلى، فرص الاستثمار في الصناديق الاستثمارية المتعلّقة بالشركات غير المدرجة (Private Equity Funds)، ويقول **حيات** إن الشركة بنت علاقات قوية على مدى السنوات العشرة الماضية مع اللاعبين الكبار ومدراء الصناديق الأساسيين في هذا القطاع. هذا إضافة إلى أن إدارة تمويل الشركات في "كامكو" تعمل على تحديد فرص الاستثمار المباشر في الشركات غير المدرجة في الولايات المتحدة. وهذه المشاركات هي على شكل مشاركة في رؤوس أموال الشركات أو تمويلها.

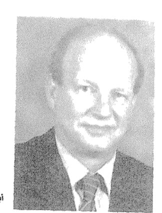
خدمة القطاع الخاص

وتنشط الشركة في مجال إعادة هيكلة الشركات العائلية وتحويلها إلى شركات مساهمة. "هذا المنحى لا يزال في بدايته في الكويت وله مستقبل باهر، وهو الذي كان من الأسباب الأساسية التي دفعتنا إلى تأسيس إدارة تمويل الشركات والخدمات المالية. ونحن نتعمّق في هذا النوع من النشاط، ونستثمر جزءاً مهماً من مواردنا فيه من أجل خدمة القطاع الخاص ومساعدته للتحوّل إلى السوق المالية، عبر إعادة هيكلة الشركات وإدراجها في البورصة. لكن ذلك يحتاج كما ذكرنا إلى سوق ثانوية نشطة". هذا ما يؤكّده **حيات**، لافتاً إلى توجّه الشركة لتجهيز نفسها للعب دور استشاري في خصخصة المرافق العامة في الكويت، ولعب دور في إعادة هيكلة القطاع الخاص الكويتي كي يتمكّن من الدخول في عمليات الخصخصة ورفع قدراته التنافسية، هذا بالإضافة إلى تمويل هذه الشركات.

يذكر أن "كامكو" قامت بتنفيذ واحدة من أكبر عمليات إعادة هيكلة أصول شركة فردية بقيمة 70 مليون دينار، كما قامت برفع رأس مال مجموعة من الشركات عبر إصدار السندات لها.■

مقرّها الإقليمي أصبح في البحرين
نورويج يونيون للتأمين توحّد نشاطها الخليجي

أيان ريد: الإندماج يمهّد لتوسيع حجم أعمالنا


أيان ريد

حازت شركة نورويج يونيون البحرين مؤخراً على الترخيص من مؤسسة نقد البحرين لافتتاح مكتبها الإقليمي في المملكة، وهي أول شركة أجنبية تحصل على مثل هذا الترخيص من السلطات البحرينية.

لماذا وقع اختيار نورويج يونيون على البحرين للمقرّ الإقليمي للشركة رغم تواجدها في أكثر من بلد خليجي؟ ما هي المنتجات التي تقدّمها الشركة للسوق البحرينية ولأسواق الخليج الأخرى؟ وما هي الإمكانات المتوفّرة في أسواق الخليج؟ أسئلة أجاب عليها المدير الإقليمي لـ نورويج يونيون البحرين إيان ريد Iain Reid. وهنا الحديث:

■ **متى تأسست الشركة في البحرين؟**

□ تأسست شركة "نورويج يونيون البحرين" وتمّ تسجيلها في المملكة كشركة وطنية في العام 1989، فيما تأسست شركة "نورويج يونيون للتأمين الخليج" في العام 1978 وتمّ تسجيلها في برمودا لتغطي سوقيّ الإمارات العربية وسلطنة عُمان. أمّا الشركة في المملكة العربية السعودية "نورويج يونيون للتأمين السعودية" فقد تأسست في العام 1985 وسُجّلت في البحرين.

وكانت عمليات الشركة في المنطقة بدأت من خلال وكلاء، وتمت أول عملية اكتتاب لـ"نورويج يونيون" في البحرين في العام 1950.

يتألّف فريق عمل الشركة من 220 موظّفاً موزّعين على فروعنا كافة في المنطقة. وتنتشر فروعها في: البحرين، دبي، أبو ظبي، جبل علي، الشارقة، مسقط، صحار، جدّه، الرياض والخبر؛ علماً أنّ المكتب الإقليمي موجود في البحرين.

■ **لما اخترتم البحرين كمقر إقليمي للشركة؟**

□ جاء اختيار البحرين لتأسيس مكتبنا الإقليمي لأسباب عدة وجدناها منطقية، بدءاً بفعالية الكلفة حيث قيمة إيجار المكتب وكلفة السكن للمقيمين في المملكة تعتبر متدنية نسبياً وتنافسية، إلى تكاليف الاتصالات التي تمّ خفضها العام الماضي، وهذه من إحدى المزايا التفاضلية للبحرين، وصولاً إلى توفّر بنية تحتية تمكننا من البناء عليها وفريق عمل كبير ومؤهل في البحرين، والقرب من المملكة العربية السعودية، حيث سنركّز اهتمامنا الأكبر نظراً لتوفّر إمكانات النمو في هذه السوق. كما تتمتّع مملكة البحرين بسلطة رقابية متمثلة بمؤسسة نقد البحرين وهي براغماتية وجادة في أدائها، إضافة إلى توافر المحيط الملائم للعمل.

لكلّ سوق حاجتها

■ **ما هي المنتجات التأمينية التي تقدمونها في السوق البحرينية وباقي أسواق الخليج ؟**

□ نحن نقدّم كلّ أنواع التأمينات الشخصية Personal والتجارية والتأمينات البحرية مع بعض أعمال التأمين على الحياة.

ويختلف تركيزنا على أنواع معينة من التأمينات من مكان إلى آخر وذلك حسب حاجات السوق. فدبي تعتبر مركزاً تجارياً رئيسياً، لذا نركّز بشكل أساسي على تأمين الشحن مع تركيز متنام على التأمينات الشخصية ما يبرر افتتاحنا مركز المعلومات Call center في دبي العام الماضي.

وفي السوق السعودية، حتى الآن، تتركّز معظم أعمالنا على التأمينات التجارية للمؤسسات التجارية والصناعية الكبيرة والكبيرة جداً. وفي ظل الإعلان عن التأمين الإلزامي للسيارات في السعودية وكذلك التأمين الصحي الإلزامي، من المتوقّع تحقيق نمو في كلا الفرعين. إلاّ أنّ التحدّي الذي ستواجهه شركات التأمين في المملكة حينذاك، هو في تحقيق التوازن في محافظها لأننا جميعاً نعلم أنّ اكتتاب التأمين على السيارات والتأمين الصحي يتمّ عادة بمعدلات فائدة بسيطة نظراً لحدّة المنافسة.

أمّا في البحرين حيث يبلغ معدل إنفاق الفرد 185 دولاراً مقارنة بالسعودية، حيث يقدّر معدل الإنفاق بـ 35 دولاراً، فلدينا محفظة متوازنة من التأمينات الشخصية والتجارية الصغيرة والكبيرة وكذلك التأمين البحري. وهذا ينطبق كذلك على محفظة الشركة في سوق عُمان.

□ **ما هي حصتكم من سوق التأمين في البحرين وفي أسواق الخليج عامة؟**

□ تناهز حصتنا 10 في المئة من مجمل سوق التأمين في البحرين، إلاّ أنه يصعب تحديد حصتنا في سوق الإمارات أو إعطاء أرقام دقيقة وذلك نتيجة لانقسام سوق التأمين بين سوق أبو ظبي حيث تفرض الحكومة رقابة متشددة وسوق دبي الأكثر انفتاحاً. إلاّ أنّ الأرقام المتوفّرة لدينا تدل على أننا نستأثر بـ 10 في المئة من حصة شركات التأمين الأجنبية في السوق والمقدّرة بنحو

للخليج العربي دور كبير في نمو التأمينات البحرية

■ ■ ■

تولّي مؤسسة نقد البحرين تنظيم قطاع التأمين خطوة موفّقة

278 دولاراً. وفي السعودية تقدّر حصتنا بنحو 3 في المئة. ومع وجود عدد كبير من الشركات العاملة في السعودية فإنّ السوق مجزأة كثيراً. لكن بعد تطبيق القوانين والتشريعات الجديدة ودخول التأمين في السعودية مرحلة جديدة فإنّ هذا الوضع مرشّح للتغير بسرعة.

وفي سوق السلطنة تناهز حصتنا 5 في المئة وهي تشهد نمواً متسارعاً بعد أن أصبح التأمين لاعباً مهماً في الاقتصاد العُماني.

■ سيحلّ المكتب الإقليمي الجديد مكان المكتب التمثيلي نورويج يونيون للتأمين الخليج بعد دمج الأخير مع نورويج يونيون البحرين. متى حصلت عملية الدمج وما هو السبب الكامن وراءه؟

□ السبب الرئيسي وراء عملية دمج الشركة في البحرين بالشركة في دولة الإمارات وعمان هو لاستخدام رأس المال بكفاءة عالية وتوسيع حجم أعمالنا إلى جانب تأمين مقرّ موحّد للشركة في دول مجلس التعاون الخليجي.

ويذكر أنه عندما تأسست شركة الخليج في العام 1978 لم تكن شروط تأسيس شركة تأمين في دول مجلس التعاون الخليجي بهذه الدقة والوضوح اللذين هما عليه الآن. أمّا عملية الدمج فحصلت في آذار/مارس الماضي وقد ساعدت الهيئات المنظمة لقطاع التأمين كثيراً في حصول عملية الدمج هذه إذ إنّ الحصول على موافقة السلطات المختصة في البحرين وأبو ظبي وعمان وبرمودا هو – إلى حدٍ ما – عملية معقدة.

التنافس الخليجي

■ بات معروفاً أنّ مؤسسة نقد البحرين نفّذت ولا تزال تنفّذ مجموعة من النظم والقوانين لجعل المملكة مركزاً لنشاط التأمين في المنطقة وتحديداً نشاط تأمين الأوف شور. ما هي المنافع التي تقدّمها سوق البحرين وغير متوافرة في أسواق أخرى في المنطقة؟

□ إنّ السلطات هنا على علم تام بالمنافسة القوية من قبل الأسواق المجاورة والتي تطمح أيضاً أن تصبح مراكز مالية. لذا فإنّ خطوة مؤسسة نقد البحرين لتصبح الجهة المنظمة الوحيدة للبنوك وشركات التأمين تعتبر خطوة موفقة نظراً للتشابه الكبير بين الأنظمة الخاصة بالبنوك وتلك التي تخص شركات التأمين؛ إضافة إلى الدور الكبير الذي تقوم به المؤسسة من أجل الترويج لسمعة البحرين كمركز مالي، ما ينعكس إيجاباً على صناعة التأمين أيضاً. فعلى سبيل المثال، نشهد حالياً زيادة في نشاط التأمين الإسلامي الأوف شور والذي يتماشى مع فكرة أن تكون البحرين مركزاً للبنوك الإسلامية، كما يشمل نشاط التأمين الأوف شور نشاط الشركات التابعة (Captive Insurance) والتي قد تحتاج إليها الشركات الكبيرة ذات الأنشطة المتعددة بالمملكة العربية السعودية وكذلك الترويج لشركات الخدمات الإدارية (TPA) والتي تشهد توسّعاً مطرداً في منطقة الخليج نظراً لنمو قطاع التأمين الصحي، كما أنّ هناك مجالات أخرى مثل معالجة المعلومات أي القيام بمعالجة المعلومات من موقع واحد لخدمة المناطق الأخرى.

البحرين، الإمارات، السعودية، عمان

الأقساط الإجمالية المكتتبة بعد إعادة التأمين (مليون دولار أميركي)

27.5 – 7.5 – 9 – 8 – 4.5

الأقساط الإجمالية المكتتبة قبل إعادة التأمين (مليون دولار أميركي)

28 – 9 – 15 – 10 – 8

الحريق – السيارات – التأمين الصحي – الحوادث الشخصية – التأمين البحري

■ ما هي الإمكانات التي تزخر بها أسواق التأمين في الخليج والتي لم يتمّ استغلالها بعد؟

□ يقدّر إجمالي عائدات الأقساط في دول الخليج بنحو 2,2 مليار دولار أميركي، وتشكّل سوق السعودية الحصة الأكبر على الرغم من سيرها من دون قوانين خاصة بالتأمين. إلاّ أنّ حجم سوق التأمين في الخليج مرشّح للنمو، حيث هناك إمكانات نمو جيدة في مجال التأمينات الشخصية، وذلك في ظل وجود مجتمعات فتية تخلق هذا الطلب وكذلك الأمر بالنسبة لمنتجات التأمين على الحياة.

أمّا بالنسبة إلى الشحن البحري، فإنّ الإرتفاع المطرد في معدل حركة التجارة عبر الخليج العربي يشكّل عاملاً رئيسياً في نمو فرع التأمينات البحرية، والتي هي إحدى نقاط القوة لدينا دائماً.

كما أننا لم نلحظ حتى الآن أي اندماج أو شراء ولكن ذلك سيتمّ حتماً على غرار ما يحصل في القطاع المصرفي، لا سيما وأنه يوجد عدد كبير من شركات التأمين نسبة لحجم السوق وخصوصاً في دول الخليج الصغيرة.

توازن المحفظة

■ ما هي ستراتيجية نورويج يونيون للعام 2003؟ وما هي خطتكم لزيادة حصتكم في منطقة الخليج؟

□ إنّ ستراتيجيتنا في كل من البحرين والإمارات العربية المتحدة وعمان ستكون كما هي الآن حيث نحتفظ بمحفظة تأمينية متوازنة مع السعي لتحسين طريقة الأداء. فعلى سبيل المثال، بعد أن قمنا باستحداث مركز المعلومات في دبي، فإننا نعتزم تزويد مهندسي فحص السيارات بأجهزة حاسوب محمول يساعدهم على تحويل جميع المعلومات المطلوبة للمكتب الرئيسي مباشرة، ما يعني عدم الحاجة لتواجدهم في المكتب لوقت طويل. أمّا في السعودية فإننا نولي اهتماماً خاصاً لهذه السوق، إذ نعتزم تقديم طلب للحصول على رخصة لممارسة التأمين، حيث لدينا قاعدة قوية من الأعمال ونأمل أن نلعب دوراً مهماً في هذه السوق. ونحن نركّز حالياً على مجال التدريب والسعودة حيث تجاوزنا نسبة 30 في المئة استعداداً لتطبيق قانون التأمين الجديد. ومع تقلص عدد الشركات العاملة من 80 شركة إلى نحو 15 شركة فقط سيؤدي ذلك إلى حصول هذه الشركات على مجالات تأمين كبيرة.

■ تبدي شركة نورويج يونيون اهتماماً كبيراً بأسواق الخليج، ماذا عن الأسواق العربية الأخرى؟

□ ترتبط أعمالنا بشركائنا المحليين، ونحن متواجدون في الأسواق أينما توجد أعمال لشريكنا الرئيسي **يوسف بن أحمد كانو**، وستترافق عملية توسّعنا مع افتتاح **كانو** أعمالاً في دول أخرى. إلاّ أننا لن نتطلع إلى التوسّع أكثر في المستقبل القريب طالما أننا نرى إمكانات نمو كافية في الأسواق التي نتواجد فيها حالياً. ■

E-Arope: حلول إلكترونية لخدمات التأمين عبر الإنترنت



من اليمين: موسى، بكداش، الوزير فليحان وفاخوري

أطلقت شركة آروب للتأمين، عضو مجموعة بنك لبنان والمهجر، حلاً إلكترونياً متكاملاً لخدمات تأمين شاملة عبر الإنترنت E-Arope، وهو المشروع الأول من نوعه لشركة تأمين في لبنان تمّ تنفيذه بالتعاون مع شركة نت ويز Netways للحلول الإلكترونية وشركة مايكروسوفت.

رعى إطلاق المشروع وزير الاقتصاد والتجارة د. **باسل فليحان** بمشاركة مدير عام شركة نت ويز **رولا موسى** ومدير عام مايكروسوفت لشرق المتوسط **شربل فاخوري**.

مدير عام شركة آروب **فاتح بكداش** لخص الأهداف الكامنة وراء إطلاق E-Arope، "برغبة الشركة تقديم خدمات تأمين إلكترونية متطوّرة لعملائها مع انتشار ظاهرة التسوّق عبر الإنترنت، وتتويجاً للتطوّر الذي تشهده الشركة والنتائج المالية الجيدة المحققة، حيث بلغت نسبة النمو 24 في المئة في العام 2002".

وأوضح **بكداش** أنه بإمكان وسطاء التأمين مراجعة حسابات عملائهم، إضافة إلى اختيار المعلومات التي يستطيع عميلهم الاطلاّع عليها عبر الإنترنت للمحافظة على خصوصية علاقتهم مع زبائنهم.



جانب من الحضور: ويبدو من اليمين رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان أبرهام ماتوسيان ووزير المالية القبرصي تاكيس الكليريديس

وأضاف: "تحضيراً لقانون التأمين الإلزامي على السيارات، سيكون باستطاعة الراغبين بشراء التغطيات المناسبة أو طلب تعديل تغطيتهم الحالية بما يتناسب ومتطلبات هذا القانون مباشرة عبر الإنترنت".

وتحدثت **موسى** عن الشراكة مع "آروب" التي أنتجت أول حلّ إلكتروني شامل لخدمات التأمين في لبنان والمنطقة وضمّ الأهداف العملية إلى التكنولوجيا الحديثة والذي أنتج أفضل الحلول في هذا المجال.

وأشار **فاخوري** بدوره إلى "التقنيات المستعملة في بناء الحل الإلكتروني لـ E-Arope وعن دورها في تبسيط البنية التحتية المعقدة من أجل معالجة سهلة للمعلومات والإجراءات".

وبعد كلمة للوزير **فليحان** جرى عرض مفصّل حول E-Arope والتي يمكن ولوجها عبر موقع آروب على الشبكة والتي تتضمن معلومات عامة عن الشركة والنشرة الشهرية لـ"آروب" وآخر أخبار الشركة والبرامج التأمينية الجديدة والعروض الخاصة. إضافة إلى خدمات مباشرة تشمل الحصول على أسعار البرامج التأمينية وفقاً لتغطياتها المختلفة وشراء مباشر لعدد من البوالص وتسديد أقساطها عن طريق بطاقات الدفع الخاصة بالإنترنت، مراجعة الحسابات والمعلومات الشخصية وتعديلها والتجديد المباشر للبوليصة وخدمات أخرى. وكذلك يمكن للزبائن الحصول على أجوبة على تساؤلاتهم عبر ولوجهم قسم خدمات الزبائن على موقع الشركة www.arope.com.

المنصوري رئيساً لشركة دبيّ الإسلامية للتأمين



سلطان المنصوري

تمّ تعيين كلّ من نائب رئيس مجلس إدارة بنك دبيّ الإسلامي **سلطان سعيد المنصوري** رئيساً لمجلس إدارة شركة دبيّ الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين "أمان" و**هاشم الدبل** نائباً للرئيس، وذلك خلال الاجتماع الأول لمجلس الشركة الذي تمّ تكليفه من قبل اللجنة العمومية التأسيسية أوائل كانون الثاني/ يناير المنصرم.

وقال **المنصوري** إثر تعيينه: "يسعدني أن أتولى مهام قيادة فريق عمل طموح يسعى إلى إرساء معايير جديدة قادرة على قيادة النمو والتطوّر في قطاع التأمين الإسلامي في دولة الإمارات والمنطقة".

أمّا **الدبل** فنوّه بالمسؤولية الملقاة على عاتق مجلس الإدارة لتحقيق أهداف الشركة وتطلعات المستثمرين فيها، وقال: "إننا نسعى عبر شركة أمان إلى تلبية الطلب المتنامي على خدمات شركات التأمين المتوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية".

وتتألف مجموعة الأعضاء المؤسسين لشركة "أمان" من: بنك دبي الإسلامي، مكتب الاستثمار، سلطة منطقة دبيّ الحرّة للتكنولوجيا والتجارة الإلكترونية والإعلام، الشركة الإسلامية للاستثمار، شركة الإمارات للتمويل، **سلطان سعيد المنصوري، محمد عبد الله القرقاوي، صالح سعيد لوتاه، هاشم عبد الله الدبل، سعود باعلوي، بطي خليفة بن درويش وحسين محمد الميزة.**

"ميدغلف": في المرتبة الأولى للسنة الرابعة





لطفي الزين

للسنة الرابعة على التوالي احتلت شركة المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين (ميدغلف) المرتبة الأولى في سوق التأمين في لبنان من حيث حجم الأقساط المكتتبة والتي بلغت في العام 2002 47 مليون دولار. كما حققت المجموعة في السوق السعودية إجمالي أقساط بلغت قيمتها 62 مليون دولار (خاضعة للضرائب).

وفي خطوة لتوسيع انتشارها في السوق المحلية، تستعد "ميدغلف" لطرح مجموعة من منتجات التأمين عبر المصارف في آذار/ مارس الجاري أو نيسان / أبريل المقبل، وذلك عبر المصارف الثلاثة التابعة لمجموعة البحر المتوسط.

وعُلم أنّ الشركة ستقدم منتجات ذات جدوى عالية تتلاءم ومصلحة عملائها. وسيحصل أكثرية المستفيدين من خدمات التأمين عبر المصارف على بوالصهم عبر شباك المصرف.

وسيتولى عدد من المستشارين في التأمين لدى كل من بنك البحر المتوسط، المتحد للأعمال والبنك السعودي اللبناني تقديم المعلومات والشروحات عن المنتجات والإجابة على استفسارات عملائهم.

ويتمّ إخضاع هؤلاء المستشارين حالياً لدورات تدريبية من قبل "ميدغلف" في مركز التدريب الخاص بالمجموعة. وتضمّنت هذه الدورات مواضيع عدة من بينها التعريف والتدقيق بعدد من المنتجات التأمينية المعقدة كبرامج التقاعد وبرامج التعليم.

اللبنانية - السويسرية للضمان: من التجدد إلى التوسّع



رئيس مجلس الإدارة ميشال فرعون

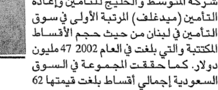
حققت الشركة اللبنانية السويسرية للضمان خلال العام 2002 زيادة في أقساطها بنسبة 8,2 في المئة، إذ بلغ حجم الأقساط المكتتبة 25 مليون دولار مقابل 23,1 مليوناً في العام 2001.

وجاء هذا النمو في إطار خطة نفذتها الشركة في العام 2002 بعنوان "خطة للتجدد" Plan pour le Renouveau شملت أيضاً إعادة تنظيم الشركة.

وأقدمت اللبنانية السويسرية للضمان في نهاية العام 2002 على شراء فرع أكسا (أطلس) في قطر وفرع أكسا في الكويت. وقامت بتأسيس شركة تأمين في السعودية وشركة أخرى لإدارة المطالبات TPA، ما يرفع عدد الشركات التابعة للبنانية السويسرية للضمان إلى 8 شركات.

وأعلنت الشركة مؤخراً عن خطتها للعام 2003 والتي ستحمل عنوان "خطة للتوسّع" Plan pour L' Expansion.

"أريج" في 2002 تحسّن في الآداء



أودو كروغر

حققت المجموعة العربية للتأمين "أريج" تحسناً ملحوظاً في ادائها خلال العام 2002 بدليل تراجع صافي خسارتها من 88,3 مليون دولار خلال العام 2001 إلى 36,8 مليون دولار في العام 2002.

وسجل إجمالي الأقساط المكتتبة تراجعاً بنسبة 2,1 في المئة من 206,5 مليون دولار في العام 2001 إلى 202,1 مليوناً في العام 2002.

وقامت المجموعة في العام الماضي بتأمين مخصصات مالية كبيرة لحماية وضعها المالي في المستقبل ولتغطية التدهور في المطالبات التأمينية عن السنوات الماضية والخسائر الناتجة عن انخفاض بعض الاستثمارات طويلة الأجل التي تعود قراراتها لفترة التسعينات.

في المقابل، نجحت المجموعة في تنفيذ خطط إعادة الهيكلة المالية حيث تمّ بموجبها التخلّص من الخسائر المتراكمة من السنوات الماضية مقابل تخفيض رأس المال والاحتياطات الأخرى.

وأشار الرئيس التنفيذي للمجموعة **أودو كروغر** إلى أن المساهمين الرئيسيين في المجموعة "ملتزمون بدعم جهود إعادة رسملة الشركة ودعمها للمضي قدماً على أساس نتائج متعادلة في العام 2003 واحتياطات ملائمة للأمور التي تؤثر على أداء المجموعة والتي تعود للأعوام السابقة".

وأكّد **كروغر** أنّ "أريج" تبقى ملتزمة بالتركيز على نشاطها الرئيسي وهو أعمال إعادة التأمين ودعم أسواقها الرئيسية والتي ساهمت بنحو 99,3 في المئة من إجمالي أقساط التأمينات العامة (غير الحياة) العام 2002 مقابل 9 في المئة العام 2001. وأضاف بأن "أريج" حققت نتائج جيدة في موسم تجديد العقود في كانون الثاني/ يناير الماضي بإجمالي أقساط إعادة تأمين بلغت 50,3 مليون دولار أميركي، مقارنة بأقساط قدرها 44,1 مليون دولار أميركي في العام 2002.

يذكر أنّ المجموعة العربية للتأمين أقدمت في العام المنصرم على شراء 66 في المئة من شركة ضمانات الخليج إحدى أكبر موزّعي منتجات تمديد الضمان في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي، وأبرمت إتفاقية مع البنك الشعبي في المغرب لمواصلة الشراكة مع "سينيا." كما وقّعت مع بنك تونس العربي الدولي "بيات" اتفاقية تمنح البنك ملكية أكثرية أسهم الشركة التابعة للمجموعة في تونس "أتيج" وكذلك إدارتها. ومن المتوقع أن يتوسّع دور هذه الشركة التي باتت تعرف باسم "تأمينات بيات" لتصبح مزوّد تأمين متعدد الفروع في السوق التونسية.

السياحة التونسية: مؤشرات إيجابية

تشير التوقّعات إلى عودة السياحة في تونس إلى عافيتها بعد أن سجلت تراجعاً العام الماضي مقارنة بالعام 2001 نتيجة تداعيات أحداث 11 أيلول/سبتمبر في الولايات المتحدة.

فقد تمّ تسجيل ارتفاع بنسبة 15,8 في المئة في عدد الليالي خلال الأسابيع الثلاثة الأولى من السنة الحالية مقارنة بالعام الماضي، فيما تدل المؤشرات على ارتفاع في الحجوزات للأشهر المقبلة.

أمّا بالنسبة للسياحة العربية في تونس، فقد بدأت الجهود المبذولة تعطي ثمارها ويتوقّع أن تشهد تونس نمواً كبيراً في حجم السياحة العربية هذه السنة، بعد أن قامت وزارة السياحة وعلى رأسها الوزير **المنذر الزنايدي** بنشاط كبير في العام الماضي باتجاه البلدان العربية، لا سيما في الجزائر وليبيا ومعظم بلدان الخليج. حيث شاركت تونس في التظاهرات السياحية من معارض ومؤتمرات، كما قامت وفود تونسية بزيارات متكررة إلى جميع بلدان الخليج للتعريف بالمنتوج السياحي التونسي وقدراته التنافسية إضافة إلى تنظيم العديد من الأسابيع السياحية والثقافية في بلدان المشرق العربي وفي المنطقة المغاربية، فضلاً عن افتتاح خطوط طيران مباشرة جديدة لمؤسسة الخطوط التونسية Tunis Air باتجاه بيروت ودبيّ وفي القريب العاجل باتجاه الرياض والكويت.

وفي حين تستعد تونس للمشاركة كعادتها في أهم التظاهرات السياحية العالمية في: ميلانو، برلين، باريس وغيرها، أعلن الوزير **الزنايدي** عن التوجّه نحو المشاركة الفاعلة في جميع المعارض والمؤتمرات والتظاهرات السياحية التي تنظم في البلدان العربية.

وفي هذا المجال أعطى الوزير **الزنايدي** توجيهاته إلى دوائر الديوان الوطني للسياحة لمشاركة مميّزة في المعرض العربي والدولي للسياحة والسفر AWTTE - 2003 خلال شهر تشرين الأول/أكتوبر المقبل في بيروت، الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال. وعلى هذا الأساس اختارت الجهات المنظمة تونس كبلد مميّز لهذه السنة سواء لجهة الجناح التونسي أو المشاركة في المؤتمر المرافق للمعرض وكذلك من خلال عديد البرامج المصاحبة.

وقد طلب المدير العام للديوان الوطني التونسي للسياحة **أحمد سلومة** من مدراء المكاتب التابعة للديوان في البلدان العربية متابعة الأحداث السياحية في البلدان العربية والحرص على مشاركة متميّزة في هذه الأحداث، لا سيما بعد إعادة افتتاح المكاتب التابعة للديوان في كلّ من: دبيّ، جدّه، دمشق، إلى جانب مكتبين في ليبيا والجزائر. ■



الوزير المنذر الزنايدي

أسبوع سياحي تونسي في الجزائر

شهد الأسبوع الأخير من شهر كانون الثاني / يناير الماضي مهرجاناً تونسياً جزائرياً من خلال أسبوع سياحي تونسي نظمته وزارة السياحة التونسية للتأكيد على أهمية التعاون السياحي بين البلدين ودور السيّاح الجزائريين في تونس الذين يتزايد عددهم سنوياً حتى فاق المليون زائر في بعض السنوات و700 ألف زائر كمعدل عام. إلاّ أنّ الأسبوع السياحي تحوّل إلى ما يشبه "عرس" للعلاقات التونسية الجزائرية في جميع المجالات السياحية والثقافية والاقتصادية والتاريخية.

فتحت إشراف وزير التجارة والسياحة والصناعات التقليدية والترفيه المنذر الزنايدي، نظمت وزارة السياحة التونسية بالتعاون مع سفارة تونس في الجزائر ومكتب الجزائر التابع لمركز النهوض بالصادرات أسبوعاً سياحياً افتتحه المدير العام للديوان التونسي للسياحة أحمد سلومة والسفير التونسي أحمد خليل وعدد من أصحاب الفنادق ووكالات السياحة والسفر التونسية ورجال أعمال تربطهم مصالح واستثمارات في الجزائر.

إلى جانب عروض الأزياء والفنّ والطبخ التونسي سعى المشاركون في التظاهرة إلى التعريف بتونس كوجهة سياحية متميّزة ترحب بالجزائريين وتوفر لهم التسهيلات كافة التي يطلبونها، كما جرى التعريف بالمواقع السياحية والتاريخية في تونس، وتمّ عرض منتجات الصناعة التقليدية التونسية وبعض المنتجات التي تدخل في التجهيز السياحي والفندقي. وخلال العروض وحفلات الطعام لفت الأنظار قيام عدد من الجزائريين بخدمة الحضور وهم يرتدون الزي التقليدي التونسي.

في نهاية الأسبوع السياحي التونسي تمّ تنظيم ورشتي عمل في العاصمة الجزائرية ومدينة وهران (أقصى الغرب) حضرها مسؤولون و22 من أصحاب الفنادق و3 وكالات سياحة وعدد كبير من مدراء الفنادق التونسية؛ ونتج عن هذا الأمر توقيع عدد من عقود التعاون في المجال السياحي.



وزير السياحة الجزائري (الثاني من اليمين) يتوسط من اليمين: مدير فندق مزفران السفير بالجزائر، أحمد سلومة مدير عام الديوان الوطني للسياحة التونسية، ومدير الشركة المالكة للفندق

ماريوت: فندقان جديدان في المدينة المنورة والكويت

افتتحت شركة ماريوت العالمية في كانون الثاني/يناير الماضي فندقين جديدين في منطقة الخليج، الأول في المدينة المنورة في المملكة العربية السعودية، والثاني في الكويت، كما افتتحت مكتب مبيعات في أبو ظبي.

يتألف فندق ماريوت – المدينة من 10 طوابق و150 غرفة ويتضمن العديد من المرافق والخدمات إضافة إلى المطاعم والمقاهي. ويقع الفندق، وهو الثالث لـ"ماريوت" في المملكة العربية السعودية بعد ماريوت جدّه وماريوت الرياض، في شارع عمر بن الخطاب على مسافة قصيرة من المسجد النبوي الشريف.

ويقدّم الفندق، وفق **أنطوان نجّار**، نائب رئيس ماريوت العالمية في الشرق الأوسط وأفريقيا، الخدمات المميّزة والغرف المريحة للحجاج ورجال الأعمال. واعتبر أن الفندق الجديد يشكّل إضافة مهمة لمجموعة فنادق ماريوت في المملكة العربية السعودية.

من جهته أعرب مدير عام الفندق **زهير الغلاييني** (سعودي الجنسية) عن سعادته بافتتاح الفندق الذي تزامن مع موسم الحج.

وفي الكويت، تمّ افتتاح فندق جي دبليو ماريوت الكويت (لو ميريديان سابقاً) وهو يقع في وسط العاصمة حيث السفارات والمؤسسات الحكومية، ويبعد عن مطار الكويت الدولي مسافة 15 دقيقة.

والفندق يتصل بمركز الصالحية للتسوّق وتملكه شركة الصالحية العقارية.

يتألّف الفندق من 291 غرفة ومطاعم ونادٍ صحي وبركة سباحة ومركز للأعمال ومواقف تتّسع لنحو 150 سيارة، كما يضمّ قاعات و7 غرف منفصلة لاستضافة الاجتماعات.

وأشار **نجّار** إلى أن الفندق الجديد وفندق كورت يارد (قيد الإنشاء) سيشكلان نقلة نوعية في البنية التحتية لقطاع الفنادق والضيافة في مدينة الكويت.

وقال مدير عام الفندق **فرانك تيدمان**، أن الفندق الجديد سيقدّم خدمات وتسهيلات نموذجية لعملائه.



خلال افتتاح فندق ماريوت الكويت، من اليسار: سمير دقاق، صلاح فهد المرزوق، غازي فهد النفيسي، أنطوان نجّار، فرانك تيدمان

من جهته قال **غازي النفيسي** رئيس شركة الصالحية العقارية: "نحن سعداء بتحويل فندق لو ميريديان إلى جي دبليو ماريوت، وهي خطوة تمّت بعد استثمارات ضخمة وإنجازات كبيرة قمنا بها للارتقاء بخدماتنا إلى معايير جديدة".

واستضاف فندق ماريوت – الكويت الجديد اجتماعاً لمندوبي مبيعات ماريوت العالمية حضره مسؤولو المبيعات في كل من الإمارات والسعودية والبحرين وقطر وسلطنة عُمان، وتحدّث خلاله **سمير دقاق** نائب رئيس مبيعات ماريوت في الشرق الأوسط وأفريقيا عن النشاط التسويقي الذي تقوم به ماريوت.

إلى ذلك افتتحت ماريوت العالمية مكتباً للمبيعات في أبو ظبي، وقال **دقاق** إن افتتاح المكتب "يعدّ إضافة منطقية للشركة لتعزيز خدماتها لرجال الأعمال وروّاد ماريوت الذين يتطلّعون إلى الجودة في مجال الفنادق".

جيفنشي تفتتح منتجعاً صحياً في "رويال ميراج" دبي

افتتحت دار "جيفنشي"، الرائدة في عالم الجمال والأزياء والعطور، منتجعاً صحياً في فندق رويال ميراج "ون آند أونلي" في دبي، هو الأول، بإدارتها، في منطقة الشرق الأوسط.

يقع المنتجع في الطابق الثاني من معهد الجمال واللياقة الصحية الذي شيّدته إدارة فندق رويال ميراج "ون آند أونلي" وسط أشجار النخيل ونوافير المياه.

تبلغ مساحة المعهد نحو 2000 متر مربع مقسّمة إلى طابقين، خصّص العلوي منهما للمنتجع الصحي الذي تريده "جيفنشي" ويتألّف من 12 غرفة خاصة للياقة والصحة، من بينها جناح مخصّص للاستشارات الخاصة ومنطقة للاستراحة، إضافة إلى مقهى وبوتيك جيفنشي، ويوفّر المنتجع غرف معالجة خاصة بالسيدات وأخرى بالرجال وفي أوقات مختلفة، ما يجعله ملاذاً للإسترخاء في جو من الرفاهية المطلقة.

ويحتوي الطابق السفلي على منطقة استقبال خاصة وحمام شرقي مع طاولة رخامية للمسّاج يتمّ التحكّم بحرارتها وفق أسلوب الحمّامات الشرقية التقليدية، إلى جانب غرفتيّ بخار وغرفتين للجاكوزي وأخريين للمسّاج وحمّام الغطس وبركة الأمواج وحمّام آخر في منطقة الاستراحة. كما يوجد صالون للشعر خاص بالسيدات والرجال ومناطق داخلية وخارجية للتمارين في الهواء الطلق.

مدير عام فندق رويال ميراج **أوليفر لويس** قال: إن سعينا لتقديم أفخم مستويات الخدمة في المنتجع الصحي كان وراء هذا الاتفاق الحصري الذي أبرمناه مع دار جيفنشي".

من جهته قال **ألن كريفت**، الرئيس التنفيذي في جيفنشي: "نشعر بسعادة كبيرة أن ينضم رويال ميراج "ون آند أونلي" إلى هذه العائلة المتميّزة والمبتكرة من المنتجعات الصحية في العالم".



من اليسار: مؤسسا "هوريكا" نهاد داموس وابنته جمانة داموس سلامة، النقيب بول عريس

"هوريكا 2003" في دورته العاشرة

للعام العاشر على التوالي، تشهد بيروت بين 1 و 4 نيسان/أبريل المقبل معرض "HORECA 2003" الذي يعدّ الحدث المشرقي الأبرز للضيافة والطعام، والذي يقام على أرض مركز المعارض Biel.

ينقسم المعرض هذه السنة إلى قسمين أساسيين: المعرض التجاري الشرقي للضيافة والتصاميم والأثاث وصناعات الخدمات الغذائية، ويضم: الخدمات الغذائية، والتجهيزات المختلفة. أما المعرض الدولي للطعام والشراب فيضمّ أنواع الطعام المميّز.

كما يضمّ HORECA صالون الضيافة وفن الطبخ ومسابقة الساقيين اللبنانيين، الملتقى الإلكتروني لفرص العمل، فنون المائدة، وورشات عمل مختلفة حول الضيافة.

وتتوقّع الجهة المنظّمة أن يستقطب المعرض زيادة 20 في المئة في عدد الزوّار الذي بلغ العام الماضي 16 ألف زائر قدموا من أكثر من 50 بلداً.

ويحظى المعرض الذي يُقام برعاية رئيس الجمهورية العماد **اميل لحود**، بدعم نقابة أصحاب المطاعم والمقاهي والملاهي، حيث قال رئيسها **بول عريس**: "هذا الحدث ينتظره الاختصاصيون سنوياً كما المستثمرون والطبّاخون".

معرض Fitur الـ 23 في مدريد

للعام الـ 23 على التوالي استضافت العاصمة الإسبانية معرض "فيتور" الدولي للسياحة (Fitur) الذي اقيم (29 كانون الثاني/يناير – 2 شباط/فبراير 2003) في مركز خوان كارلوس للمعارض.

شارك في المعرض نحو 10 آلاف شركة من 170 بلداً شغلت أكثر من 75 الف متر مربع.

وكان للبلدان العربية مشاركة في المعرض تمثلت برسميين ووكلاء سفر ومنظمي رحلات ومسؤولي فنادق من مصر، المغرب، تونس، فلسطين، البحرين، قطر، الامارات العربية المتحدة، سورية والاردن.

ووفقاً للمنظمين زاد عدد العارضين 15 في المئة مقارنة بالعام الماضي وتوزّع العارضون كالآتي:

الفنادق والتموين 44,2 في المئة، جهات رسمية ومنظمات 27,2 في المئة، وكالات سفر ومنظمو رحلات 13,2 في المئة، شركات توفير الخدمات 6,3 في المئة، قطاع النقل 4,6 في المئة، الاعلام 2,4 في المئة، قطاع المؤتمرات والمعارض 2,1 في المئة.

سافوي شرم الشيخ: خدمات سياحية مميّزة

يُعتبر فندق سافوي شرم الشيخ أولى فنادق مجموعة ومنتجعات سافوي العالمية في مصر ومنطقة البحر الاحمر.

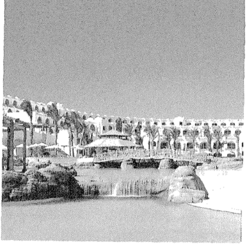
يقع الفندق في واحدة من أكثر المناطق تميّزاً في شرم الشيخ، على إمتداد شاطىء "الفارس الأبيض" الذي يعتبر من المناطق التابعة لحمية رأس محمد، وعلى بعد 5 كيلو مترات من مطار شرم الشيخ الدولي و10 كيلومترات من خليج نعمة.

يتميّز الفندق بتصميمه المعماري الرائع وديكوراته المميّزة المستوحاة من حوض البحر المتوسط، آسيا، أفريقيا، مع شغل الأرابيسك العربي اليدوي، كما تتميّز المناطق الخارجية للفندق بتصميماتها المزينة بالتشكيلات الصخرية، الأشجار الإستوائية وشلالات المياه الصناعية. والفندق مبني على مساحة 233 ألف متر مربع منها 300 متر مخصصة للشاطىء.

يتكوّن الفندق من 408 غرف تضم الأجنحة، غرف مجهّزة للعائلات، غرف لغير المدخنين، غرف للمعوقين وكلها ملحقة بشرفة مستقلة أو تراس يتمتع بمنظر رائع لجزيرة تيران.

يضمّ الفندق مجموعة من المطاعم الداخلية والخارجية المتنوعة التي تقدّم مختلف أنواع الأطباق والمشروبات العالمية.

ولرجال الأعمال، وفّر الفندق قاعة إجتماعات تستوعب 350 شخصاً ومجهّزة بأحدث الأجهزة السمعية والبصرية، شاشات العرض، أجهزة الكمبيوتر، فيديو، تلفزيونات، فاكس، طابعات ومعدّة لاستقبال المؤتمرات والاجتماعات وحفلات العشاء المختلفة، ويضم الفندق مركز أعمال يوفّر الخدمة لرجال الأعمال على مدار اليوم.



كما يوفّر الفندق لضيوفه الكثير من الأنشطة المتنوعة الداخلية والخارجية بدءاً من حمام سباحة مقسّم إلى ثلاثة أجزاء، نادٍ صحي متكامل، نادٍ للغوص، إلى تشكيلة مميزة من الرياضات المائية مثل الغطس والغوص إضافة إلى ملاعب تنس، قاعة بلياردو، غرف ألعاب متكاملة وملعب غولف.

والأطفال في سافوي شرم الشيخ يحظون باهتمام كبير من خلال نادي "السكوبي دو" الخاص بهم والذي يضم حمام سباحة، مطعم الوجبات الخفيفة، ملعب واسع وقاعة تضم العديد من الألعاب وتقدّم مجموعة من أفلام الكرتون وألعاب الكمبيوتر.



روجيه عازوري يتوسط فريق عمل "تاي بيسترو"

منتجع دبيّ مارين: توسّعات وجوائز

شهد منتجع "دبيّ مارين" خلال شهر شباط / فبراير الماضي افتتاح مطعم "بُودوَار" الفرنسي، كما يتمّ قريباً إعادة افتتاح ملهى "تروبيكانا" الليلي بعد تجديده، كذلك فاز مطعم "تاي بيسترو" Thai Bistro التابع لمنتج "دبيّ مارين" بجائزة أفضل مطعم تايلندي في دبيّ، وذلك خلال حفل توزيع جوائز "غرومبي غورميه" العالمية لأفضل المطاعم في الإمارات العربية المتحدة، بحضور المدير العام لدائرة السياحة والتسويق التجاري في دبيّ **خالد بن سليّم**.

فنادق متروبوليتان العالمية: مديران مثاليان.. وترقية

منح، **محمد الحبتور**، الرئيس التنفيذي لمجموعة الحبتور، جائزة المدير المثالي للعام 2002 لفنادق متروبوليتان العالمية **إلى فريد الجيوسي**، نائب المدير العام لفندق متروبوليتان الشاطئ، وجائزة مدير المطعم المثالي للعام 2002 إلى **أحمد الخطيب**، مدير مطعم الديوان اللبناني في فندق متروبوليتان بالاس، كما أعلن ترقية **سانجي لوثرا** مدير عام فندق ومنتجع متروبوليتان الشاطئ إلى منصب مدير إدارة التطوير لفنادق متروبوليتان العالمية.

وأقيم للمناسبة حفل حضره الرئيس التنفيذي لفنادق متروبوليتان العالمية **رحيم أبو عمر**، ومدير إدارة العمليات **أحمد صالح** وعدد من المدراء العامين ورؤساء الأقسام.

من جهة أخرى، أقيم في فندق متروبوليتان دبي، ورشة عمل بعنوان "المحاسبة لغير المحاسبة"، دامت 4 أيام، وحضرها المدراء العامون ورؤساء أقسام المبيعات والمكاتب الأمامية في فنادق متروبوليتان دبي.



أحمد الحبتور يتوسّط المكرّمين

حاضر خلال الورشة المدير الحالي لفنادق متروبوليتان العالمية **علاء الحسيني**، بحضور أبو عمر وصالح.

هيلتون أنترناشونال: ترقيات جديدة في الإمارات

أعلنت هيلتون أنترناشونال عن ترقيات جديدة لفريق مبيعاتها في الإمارات العربية المتحدة.

وبذلك سيشغل **أيمن فتحي** منصب مدير المبيعات لفنادق هيلتون أبو ظبي، وهيلتون بينونه، وهيلتون الكورنيش رزيدنس وهيلتون العين.

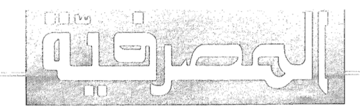
وعُيّن **فيكتور دو فريز** مديراً لتطوير الأعمال في فندق هيلتون الفجيرة.

وانضم إلى فندقي هيلتون دبي الجميرا وهيلتون خور دبي مساعدان جديدان لمدير المبيعات هما **أيمن عطية** مسؤولاً عن قطاع السفر التجاري، و**علي أحمد** مسؤولاً عن المبيعات المؤسسية.

وتعليقاً على هذه الترقيات قال **غاي إبسوم**، المدير الاقليمي للمبيعات والتسويق في هيلتون أنترناشونال لمنطقة شبه الجزيرة العربية: "نحن فخورون بأن نشغل الوظائف الشاغرة من بين العاملين لدينا. ويرجع الفضل في ذلك إلى الخطة التي نتبنّاها تجاه إعداد الكوادر اللازمة والارتقاء بمهاراتهم والعمل على إبرازها".



غاي إبسوم مع أعضاء فريق المبيعات الجديد



رأي

قياس عولمة المصارف؟

ما هو المعيار الذي ينبغي اعتماده لقياس العولمة على مستوى المصارف؟ هل هو الانتشار الجغرافي المادي المتمثل بالفروع ومكاتب التمثيل، أم التعامل الدولي القائم على عدد وحجم العمليات الخارجية، أم التوزيع الفعلي للموجودات المختلفة، من تسليفات واستثمارات، خارج البلد الأم؟ لقد اختارت مجلة "ذي بانكر" المعيار الأخير منذ عامين للبدء بإجراء ترتيب لأول 30 مصرفاً في العالم من حيث درجة العولمة. وتتضمن القائمة مصرفاً عربياً واحداً هو "المؤسسة العربية المصرفية" التي احتلت المرتبة الثالثة للعام 2002 بعد أن كانت في المرتبة الأولى العام 2001، في ضوء تراجع موجوداتها في الخارج من مجموع موجوداتها إلى 83,5 في المئة من 86,37 في المئة خلال الفترة، حيث حلّ بنك أميركان إكسبرس في المرتبة الأولى بنسبة 86,17 في المئة، يليه بنك UBS السويسري بنسبة 84,41 في المئة.

لكن إذا نظرنا عن قرب إلى القائمة فإنّ هذا المقياس يبدو تبسيطياً ومتسرعاً، حيث لا يعطي الصورة الحقيقية الكاملة بل يطرح أسئلة إضافية عدة حول مفهوم العولمة في قطاع المصارف في عصر الإنترنت والاتصالات السريعة. فإنّ الموجودات الخارجية لدى "المؤسسة العربية المصرفية" مثلاً هي أكثر توزّعاً على المناطق المختلفة في العالم من بنك UBS الذي ليس لديه أي تواجد في أميركا اللاتينية.

من جهة أخرى، لا يبدو منصفاً القول بأنّ "المؤسسة العربية المصرفية" أو بنك UBS هما أكثر عولمة من بنك HSBC الذي يأتي في المرتبة 12 فقط، علماً بأنّ لديه نحو 7,000 فرع ومكتب في 81 بلداً حول العالم وأنه يعتبر من أكثر المصارف انخراطاً في الأسواق المحلية التي يتواجد فيها ومن الأكبر حصة في خدمات التجزئة التي يقدمها في هذه الأسواق.

وليس صحيحاً أنّ مصارف محدودة الانتشار نسبياً مثل KBC البلجيكي (في المرتبة 10) و RZB Group (المرتبة 11) هما أكثر عولمة من مجموعة "سيتي غروب" التي خرجت من ترتيب العام 2002 محتلة المرتبة 33 فقط، على الرغم من تواجدها في أكثر من 100 بلد حول العالم ومساهمتها النشطة في التمويل المحلي في هذه البلدان.

كذلك، أليس للحجم ثقل في الترتيب، وهل يمكن اعتبار بنك "انفستك" من جنوب أفريقيا الذي يحتل المرتبة 9 ولا تتجاوز موجوداته الخارجية 16,9 مليار دولار أكثر عولمة من بنك HSBC الذي تصل موجوداته الخارجية إلى 390 ملياراً؟ وأخيراً، هل تعتبر نسبة العولمة نفسها، سواء كانت التوظيفات الخارجية مجرد ودائع في الجهاز المصرفي الدولي أو تسليفات واستثمارات في مشاريع إنتاجية ذات فائدة ملموسة للاقتصادات المحلية؟■

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ...

"أوركس" السعودية: إصدار سندات بالريال

تستعدّ شركة "أوركس" للتأجير التمويلي السعودية لإصدار سندات بالريال السعودي وبقيمة 55 مليون ريال ولأجل متوسط يراوح بين 5 و7 سنوات، يخصّص لتعزيز نشاطها التمويلي.

ويكتسب هذا الإصدار أهميته في كونه الأول الذي تصدّره شركة خاصة في ظلّ غياب سوق السندات في السعودية، ما يوفّر للشركة تمويلاً متوسط الأجل بعيداً عن التمويل التقليدي عبر المصارف.

وفي هذا السياق، بات من المتوقّع صدور قانون نظام أسواق رأس المال الذي أقرّه مجلس الشورى وأحاله إلى الحكومة، حيث أنّ صدور هذا النظام سيسمح بإنشاء مؤسسات استثمارية ومؤسسات وساطة، إضافة إلى التداول بالأدوات المالية كالسندات وسواها.

يذكر أنّ "أوركس" هي شركة سعودية يساهم فيها البنك السعودي للاستثمار بنسبة 28 في المئة إضافة إلى الشركة اليابانية الأم – وهي ثاني أكبر شركة تأجير في العالم – ومؤسسة التمويل الدولية IFC ومساهمين آخرين.

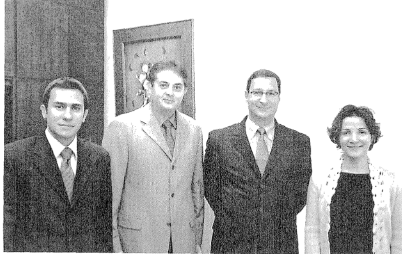
"العربي": مفاوضات لشراء "الأردن والخليج"

قطعت المفاوضات الجارية بين إدارة البنك العربي وإدارة بنك الأردن والخليج شوطاً بعيداً، حيث ينتظر أن تعلن النتائج النهائية لهذه المفاوضات في خلال أسابيع.

وتدور المفاوضات كما هو معروف على عزم البنك العربي – أحد أكبر المصارف العربية – على شراء بنك الأردن والخليج بناءً على رغبة من السلطة النقدية الأردنية وذلك إثر المشاكل المالية التي تعرّض لها البنك في وقت سابق.

المحتويات

جولة مكوكية على الأسواق العربية مع "شعاع كابيتال"
الرئيس التنفيذي إياد الدوجي: لا للاستثمار المباشر بعد اليوم


من اليمين: سلام سعاده، زياد مكاوي، إياد الدوجي، وهيثم عرابي

دبي: مروان النمر

يشهد المصرف الاستثماري "شعاع كابيتال" نقلة ستراتيجية في طبيعة نشاطه منذ بداية العام 2001 حين أعلن عن "اسم جديد لمرحلة جديدة"، لكن هذا التحوّل بدأ يُعطي ثماره حديثاً من خلال تثبيت الهوية الجديدة وتحقيق التنوّع في مصادر الدخل والانسحاب التكتيكي من الاستثمار المباشر.

الحديث إلى خبراء "شعاع" لا يمكن أن ينحصر في شركة أو سوق أو موضوع، بل لا بدّ أن يمرّ مرور الكرام على الأداء المتوقّع لاقتصادات الدول وأسواق المال العربية، إلى سيناريوهات تأثير الحرب على العراق على المنطقة اقتصادياً، مروراً بعودة رؤوس الأموال العربية من الخارج، حتى صناديق الأسهم والسندات العربية تفصيلاً، وصولاً إلى الشركة وشؤونها وشجونها.

الرئيس التنفيذي إياد الدوجي، والمدير التنفيذي الأول زياد مكاوي، ورئيس إدارة الأصول – أسواق الأسهم هيثم عرابي، ورئيس إدارة الأصول – أسواق السندات سلام سعادة، في حديث شامل لـ"الاقتصاد والأعمال"، والبداية مع إياد الدوجي.

■ **كيف تتوقّعون أداء أسواق المال العربية خلال العام 2003؟**

□ أتوقّع أن تميل أسعار النفط للارتفاع خلال العام الحالي، ما ينعكس على اقتصادات الدول الخليجية وعلى أسواقها المالية. الإنفاق الحكومي يشكّل أحد أهمّ عوامل تحريك هذه الأسواق، ويشكّل النفط المصدر الرئيسي للدخل لدى هذه الحكومات، فإذا شهدت ميزانيات هذه الدول فوارق إيجابية نتيجة ارتفاع أسعار النفط سينعكس هذا على اقتصاداتها وعلى أسواقها المالية. الأمر الآخر الذي يؤثر على أداء الأسواق هو أسعار الفوائد، وأعتقد أنها ستبقى منخفضة خلال الأشهر الستة المقبلة على الأقلّ نتيجة الظروف السياسية، وحتى نشهد انتعاشاً اقتصادياً عالمياً ستبقى أسعار الفوائد بمستويات منخفضة ومن ثمّ يمكن أن ترتفع بشكل كبير نتيجة هذا الانتعاش المتوقّع. وكما نعلم أن العملات الخليجية مرتبطة بالدولار الأميركي فتتأثر به وبأسعار الفوائد عليه صعوداً وانخفاضاً، لذلك فإن أسعار الفوائد المنخفضة حالياً ستؤدّي إلى تشجيع المستثمرين في المنطقة على توجيه الفوائض المالية لديهم إلى الاستثمار المباشر وإلى الأسواق المالية بدل إبقائها كودائع في البنوك.

الحرب على العراق

■ **كلما تحدثنا عن أسواق المال العربية دار الحديث عن عودة الأموال العربية من الخارج، والمعضلة كيف تستوعب هذه الأسواق تلك الأموال؟**

□ نتمنى أن يعود جزء من هذه الأموال، وموضوع توطين الأموال بشكل صحّي يتطلّب وقتاً، إذ لو عادت هذه الأموال إلى الأسواق المالية فقط ستشكّل فقاعة وهذا أمر خطير. الأمل معقود على أن تعود هذه الأموال تدريجياً وأن يتوجّه جزء منها إلى الأسواق المالية والجزء الآخر إلى الاستثمار المباشر، خصوصاً إلى الأسواق الخليجية التي تتضمّن فرص استثمار مهمة واستقراراً سياسياً ونظاماً اقتصادياً حرّاً، ما يشكّل مناخاً ملائماً للاستثمار.

■ **في تقرير لـ"شعاع كابيتال" أوردتم 3 سيناريوهات حول تأثير ضرب العراق على المنطقة اقتصادياً، الأول أن يبقى الحال كما هو عليه لفترة ما ينعكس تردّداً لدى المستثمرين، الثاني أن تتمّ الضربة**



"شعاع" بنك استثماري وليس شركة استثمار

نأمل أن تعود الأموال العربية من الخارج تدريجياً... وإلّا "الفقاعة"

ننتظر الوقت المناسب والسعر المناسب لبيع استثماراتنا المباشرة

تملّك "رسمله" لـ "أرامكس" عملية غير تقليدية

من الاعتماد على أداء الأسواق إلى تنويع مصادر الدخل

إياد الدوجي

العسكرية بسرعة ما ينعكس إيجاباً على الأسواق العالمية، والثالث أن تطول الحرب فينعكس ذلك سلباً على الأسواق العالمية والعربية، فأيّ السيناريوهات هو الأكثر واقعية؟

□ بغضّ النظر عن الاعتبارات السياسية والقومية فإن تغيير النظام في العراق – لن أسميه ضرب العراق لأن الهدف تغيير النظام في العراق – أعتقد سيكون له مؤشرات إيجابية تنعكس على الأسواق المجاورة للعراق بشكل سريع، لأنه بعد تغيير النظام مباشرةً لا بدّ أن يتحقق أمران: الأول، أن يرتفع الحصار الاقتصادي المفروض على العراق منذ أكثر من 10 سنوات، والثاني، أن نشهد استثمارات ضخمة بعشرات مليارات الدولارات لتطوير البنية التحتية وتحديث المنشآت النفطية لدى العراق، ما يعني زيادة في الإنفاق وينعكس على الأسواق المجاورة، خصوصاً أسواق الكويت والإمارات والأردن، في حين أن بعض الأسواق المجاورة الأخرى قد تتضرّر مثل سورية.

تنويع مصادر الدخل

■ **ما هو برأيكم السبب الأول لتراجع أداء المؤسسات الاستثمارية العربية خلال العام 2002؟**

□ أداء الشركات الاستثمارية مرتبط بأداء الأسواق، ولا يُخفى الأمر أن العام 2002 كان عاماً صعباً على الأسواق المالية العالمية، وبالتالي فإن أيّ شركة كان لديها استثمارات في هذه الأسواق انعكس أداء الأسواق السيء على نتائجها، لذلك لاحظنا أن الكثير من الشركات العربية التي تستثمر أموالها و/أو أموال عملائها في الأسواق العالمية إما أعلنت عن خسائر أو تراجع في أرباحها.

■ **ماذا عن "شعاع كابيتال"؟**

□ بالنسبة لنا فإن تركيزنا ينصبّ على الأسواق العربية، خصوصاً الأسواق الخليجية التي تشكّل نحو 75 في المئة من مجمل رساميل الأسواق العربية، وباعتبار أن أداء الأسواق الخليجية كان جيداً العام الماضي فإن ذلك انعكس على أدائنا. ما نكرره باستمرار أن المستثمر يجب أن يتجه دائماً لسياسة توزيع المخاطر، فالمستثمر الخليجي مثلاً يجب أن يستثمر جزءاً من محافظه في الأسواق العالمية والجزء الآخر في الأسواق الخليجية والعربية. وما نلاحظه أن هنالك أداءً متفاوتاً وعكسياً إلى حدّ ما بين الأسواق العالمية والعربية.

■ **ألا يشكّل هذا الارتباط بأداء الأسواق المالية العربية خطراً على أداء الشركة من حيث عدم التنويع في الأسواق؟**

□ بعيداً عن الأسواق المالية فإن الموضوع الأهمّ بالنسبة لنا هو أن ستراتيجية شركة "شعاع كابيتال" الممتدة منذ العامين الماضيين تقوم على تنويع مصادر الدخل وعدم الاعتماد على أداء الأسواق المالية، والعام 2002 كان العام الأول الذي نشهد فيه تحقيق جزء مهم من إيراداتنا من موارد أخرى كتمويل الشركات والعمولات وأتعاب الإدارة وغيرها، والتي نتوقع لها النمو باطراد خلال السنوات المقبلة بناءً على حجم العمل المقبل الذي نراه، سواء من خلال تكليفنا بمهمات من قِبل شركات لديها توجّه لزيادة رأس مالها أو للإدراج في البورصة أو بخدمات استشارية خصوصاً في دول الإمارات. وقد قمنا بتنفيذ 3 مهام مماثلة خلال العام 2003 خصوصاً في مجال تمويل الشركات، ونركّز الآن على تنفيذ عملية تمويل بقيمة 150 مليون درهم تتبعها عملية إدراج في سوق دبيّ المالية لصالح إحدى الشركات الإماراتية خلال شهر آذار/مارس الحالي.

صناديق الأسهم والسندات

■ **كيف تقيّمون الأداء الناتج عن صناديقكم لصالحكم ولصالح المستثمرين؟**

□ بالإضافة لعوائد عمليات تمويل الشركات والاستشارات هنالك العوائد التي نجنيها من إدارة الصناديق، حيث أطلقنا منذ العام 2001 وحتى اليوم 3 صناديق هي "البوابة العربية" و"طايف" و"الثقة"، والاتجاه الآن لتشجيع المستثمرين على زيادة استثماراتهم في هذه الصناديق، ومع نمو حجم هذه الصناديق نكون قد بدأنا بتحقيق النتائج التي نتوخاها من حيث زيادة الموارد الناتجة عن إدارة الأصول والصناديق وغيرها. ونتائج الصناديق الثلاثة خلال العام الماضي كانت ممتازة وتبشّر بالخير.

■ **لدى "شعاع كابيتال" استثمارات مباشرة أيضاً، فهل تشكّل مصدراً إضافياً أساسياً للدخل؟**

□ المصدر الثالث للموارد يتمثل في اتجاهنا نحو تحويل استثماراتنا المباشرة إلى صناديق مختصّة، نحن لدينا استثماران كبيران: الأول، في قطاع الفنادق في أوروبا، والثاني في قطاع التغليف في مصر، إضافة لعدد من الاستثمارات الأقلّ حجماً. التوجّه لدينا أننا في الوقت الصحيح وبالسعر الصحيح، أيّ بعد الانتهاء من بناء هذه

الشركات وتطويرها للحجم الذي نراه مناسباً، نقوم ببيعها وتحقيق أرباح رأسمالية على هذه العمليات وعدم العودة إلى الاستثمار المباشر ثانية.

فنادق أوروبا و"تغليف" مصر

■ عانيتم مشاكل كبيرة في استثماراتكم المباشرة في مصر، فما هي الأسباب؟ وهل أنتم راضون عن أداء هذه الاستثمارات حالياً؟

□ معظم الاستثمارات التي قمنا بها في مصر حققت عوائد جيدة لكن خلال مراحل معينة لم يكن أداء بعضها جيداً، خصوصاً أن بعض الشركات كانت مدرجة في البورصة وشهدت تذبذباً في أسعار أسهمها، بسبب التدهور الكبير الذي شهدته البورصة المصرية وأداء الاقتصاد المصري الصعب وأزمة سعر صرف الجنيه. في ظلّ هذه الظروف مجتمعة فإن استثمارنا الرئيسي في مصر في "شركة – مصنع" اسمها "تكنوباك" للتغليف حقق نتائج للعام 2002 أفضل من العام الذي سبق. قد يستغرب البعض ويتساءلون عن السبب، ويكمن في طبيعة النشاط الذي تقوم به شركة التغليف الذي هو بديل عن الاستيراد، وبالتالي مع هبوط قيمة الجنيه المصري وصعوبة الحصول على الدولار ارتفع الطلب الداخلي نحو منتجات هذه الشركة. وخلال العام 2002 قمنا بزيادة رأس مال "تكنوباك" ونسعى الآن لزيادة طاقتها الإنتاجية من 8 آلاف إلى 21 ألف طن سنوياً من خلال تعاقدنا على شراء خطّ إنتاج جديد. ونهدف بذلك لتغطية جزء كبير من طلب السوق المصرية على منتجات التغليف والبالغ 35 ألف طن سنوياً. مستقبلاً عندما تستحوذ هذه الشركة على حصة كبيرة من سوق قطاع التغليف المصرية سترتفع قيمتها وتصبح منتجاً مغرياً للبيع.

هدف الحرب على العراق تغيير النظام وبغضّ النظر عن الاعتبارات القومية سيؤثر ذلك إيجاباً وبشكل سريع على الأسواق المجاورة بسبب زوال الحصار الاقتصادي وتدفّق عشرات مليارات الدولارات لتحديث المنشآت النفطية والبنية التحتية وستستفيد الكويت والإمارات والأردن وسورية قد تتضرّر

■ وهل ينطبق هذا التحسّن على استثماركم المباشر في أوروبا؟

□ دخلنا في هذا الاستثمار مع مستثمرين عرب وأميركيين من خلال "محفظة – شركة"، وهو استثمار جيّد لكنه تأثر بأحداث 11 أيلول/ سبتمبر. هذا الاستثمار عبارة عن تملّك 8 فنادق في مدن أوروبية رئيسية، 4 من هذه الفنادق "شيراتون" وواحد "حياة" وآخر "رينيسانس" وفندقان Luxury Collection تابعان لـ "ستاروود"، وكان الاتجاه لبيع هذه الشركة دفعة واحدة بكامل أصولها، حيث كان مجلس الإدارة يدرس عرضاً جدّياً من قبل مجموعة مستثمرين لشرائها، لكن لمّا وقعت أحداث 11 أيلول/سبتمبر انعكس ذلك سلباً على أداء هذه الفنادق. أما الآن فقد تحسّن أداء هذه الفنادق مجدداً ونحن بصدد بيع أصول هذه المحفظة.

صفقة "أرامكس"

■ رتبتم قرضاً تجسيرياً Bridge Finance لصالح شركة "رسمله" في صفقة تملّك "أرامكس"، كيف تمّ تحقيق العوائد عن تلك الصفقة؟

□ بالنسبة لهذه الصفقة تولّد العائد من مصدرين، الأول من خلال

رئيس إدارة الأصول - أسواق الأسهم هيثم عرابي:

النفط حصانة الأسهم العربية

في جولة على أسواق الأسهم العربية من الخليج إلى المشرق العربي حتى مصر وشمال أفريقيا، يشرح رئيس إدارة الأصول – أسواق الأسهم في "شعاع كابيتال" هيثم عرابي عوامل النمو والإخفاق.

يقول عرابي: "حققت أسواق الأسهم العربية أداءً جيداً جداً خلال العام 2002، وعلى مدى الأعوام الثلاثة الماضية شهد مؤشر "شعاع كابيتال" المركّب للأسواق العربية ارتفاعاً تجاوز الـ 7 في المئة، وارتفع مؤشر الأسواق الخليجية بنحو 10 في المئة، في الوقت الذي تراجعت فيه الأسواق العالمية بنحو 50 في المئة، كما تراجع مؤشر الدول الناشئة أيضاً بنحو 40 في المئة".

ويتابع: "انهيار أسواق تكنولوجيا المعلومات حول العالم زعزع ثقة المستثمرين العالميين – ومنهم الخليجيين – في هذا القطاع فتوجّهوا نحو أسواق الأسهم في المنطقة، والعلاقة العكسية بين أداء الأسواق العالمية والعربية هو ما يجعل أسواقنا مميّزة كونها أداةً مُثلى لتوزيع المخاطر".

أمّا عن تأثير أسعار النفط، فيعتبر عرابي: "أسعار النفط هي المحرّك الأول للإنفاق الحكومي الخليجي الذي يحرّك اقتصادات وأسواق المال الخليجية، بعيداً عن صعود الأسواق العالمية وهبوطها، وعدم الارتباط هذا يزوّدنا بحصانة تجاه الأسواق العالمية. وشكّل العامل الأساسي



هيثم عرابي

في توجّه المستثمر العربي نحو أسواق المنطقة بعد أن خسر جزءاً كبيراً من استثماراته في الأسواق العالمية، ويزداد الوعي يوماً بعد يوم لدى المستثمر العربي نحو تنويع استثماراته على مستوى الأسواق والقطاعات".

☑ نعم قررت الحصول على مجلة **الاقتصاد والأعمال** بشكل منتظم إبتداء من العدد المقبل
إضافة إلى الأعداد الخاصة في مجال المصارف، السياحة، الصناعة، الكمبيوتر وغيرها

☐ لشهر واحد	☐ لمدة سنة واحدة	☐ لمدة سنتين
مجاناً	**35 %** أقل من سعر السوق	**48 %** أقل من سعر السوق
	80 $	140 $

الإســـم: .... الوظيفة: ....

الشركة: .... ص.ب: ....

المدينة والرمز البريدي: .... البلـــد: ....

فاكس: .... البريد الالكتروني: ....

Bill me later:

يرجى إرسال فاتورة وسيتم التسديد بواسطة:

☐ By cheque payable to *Al-Iktissad Wal-Aamal*

☐ Bank Transfer (US$) to: Acc No. 939544.51
Banque Libano-Française, Mazraa Branch, Beirut, Lebanon

☐ شك مصرفي صادر لأمر الإقتصاد والأعمال

☐ تحويل مصرفي على حساب رقم: 939544.51
البنك اللبناني الفرنسي – فرع المزرعة، بيروت

☐ ***By Credit Card:***

☐ بواسطة بطاقة إئتمان:

☐ American Express ☐ Visa ☐ Mastercard

Card Number .... Expiry date .... Signature ....

Please return this form to يرجى إرسال القسيمة على العنوان التالي:

لبنان: ص.ب: 6194/113 حمرا –بيروت 1103 2100 – هاتف: 780200 1 961 فاكس: 780206 1 961

عمولة بدل ترتيب الصفقة والثاني من خلال فوائد على القرض التجسيري للصفقة البالغة قيمته 65 مليون دولار، وقام صندوق "رسمله" لتملك الشركات Buyout Fund (شركة أبراج حالياً) بسداد كامل قيمة هذا القرض في شهر تموز/يوليو 2002.

■ **البعض اعتبر أن فائدة الـ9,25 في المئة على القرض كانت عالية، وأن "رسمله" كان يمكن أن تلجأ لقرض آخر بسعر أقل؟**

□ لا أحد يقدر على الحصول على قرض تجسيري أو قرض تملّك بأسعار أقلّ من ذلك، وقرض التملّك عادةً يتطلّب ضمانات. العملية ليست من النوع التقليدي أو المعروف في المنطقة، وعدد المؤسسات القادرة على القيام بهذا النوع من التمويل يعدّ على أصابع اليد، وخصوصية هذا الاستثمار تتمثل في أنه تمويل لشراء شركة أولاً، كما أنها شركة مدرجة في "ناسداك" وتمّ إخراجها من "ناسداك" بعد عملية الشراء وتحويلها إلى شركة خاصة، والدور الذي قمنا به كـ"شعاع كابيتال" هو دور البنك الاستثماري النادر الوجود في المنطقة.

■ **هل سيشجعكم ذلك على القيام قريباً بصفقات مشابهة؟**

□ أتممنا صفقة مشابهة تمّت بهدوء وبعيداً عن الأضواء بقيمة 95 مليون دولار، تمثلت في شراء إدارة شركة "كوبولا" ومجموعة مساهمين لحصص باقي المساهمين في الشركة Management Butout، وتمّت هذه الصفقة الخاصة خلال شهر كانون الأول/ديسمبر 2002.

نتائج "شعاع"

حققت "شعاع كابيتال" أرباحاً صافية بلغت 11,7 مليون درهم عن الأشهر التسعة الأولى للسنة المالية التي تنتهي في 2003/3/31. وارتفعت إيرادات الشركة إلى 39,2 مليون درهم مقابل 19,4 مليون درهم للفترة نفسها من العام الماضي، بزيادة بلغت نسبتها 102 في المئة، كما ارتفع صافي الدخل التشغيلي بنسبة 85 في المئة ليصل إلى 32 مليون درهم بعد استقطاع مصاريف الفائدة والمخصّصات.

شراء 20 شركة؟

■ **حصلتم على ترخيص من الجمعية العمومية لإصدار سندات بقيمة 49 مليون دولار، فلماذا تمّ الإصدار بقيمة 25 مليون دولار فقط؟**

□ أخذنا ترخيصاً من الجمعية العمومية لإصدار سندات بقيمة 50 مليون دولار، لكن التوجه لدينا كان أنه لا يُعقل أن نستلف 50 مليون دولار إذا لم يكن لدينا قنوات وفرص لنوظّف هذا المبلغ. الهدف الرئيسي من إصدار السندات تأمين مصدر متوسط للاقتراض بدل الاعتماد على الخطوط الائتمانية قصيرة المدى، لذلك قمنا بإصدار سندات بقيمة 25 مليون دولار عبر "بيت الاستثمار العالمي" Global وتمّ الاكتتاب فيها بنجاح، وتمّ استعمال جزء كبير من المبلغ لتخفيض حجم الاقتراض الذي كان لدينا من الخطوط الائتمانية قصيرة المدى. وربما خلال العام الحالي نقوم بإصدار سندات بقيمة 25 مليون دولار أيضاً، ويعتمد ذلك على حجم العمل المرتقب، خصوصاً أن هنالك صفقات جديدة مستهدفة نفاوض عليها قد تحتاج لتمويل.

■ **ما صحة أن "شعاع" تخطط لشراء أو المساهمة في 20 شركة إماراتية سنوياً؟ ومن أين ستحصلون على التمويل؟**

□ لدينا النية لبيع استثماراتنا المباشرة في مصر وأوروبا بالسعر المناسب والوقت المناسب، الأموال الناتجة عن عمليات البيع سيتمّ إعادة ضخّها في استثمارات استراتيجية، من خلال شراء مؤسسات

بانوراما الأسواق العربية

قطر والكويت وعُمان أفضل الأسواق أداءً

العلاقة العكسية بين الأسواق العالمية والعربية نعمة

عمّا إذا كان رأس المال الخليجي سيعود للأسواق العالمية فور انتعاشها، يؤكّد **هيثم عرابي**: "رأس المال العربي يحبّ الربح السريع لذلك سيتوجّه للأسواق العالمية عندما تنتعش، لكن هذه المرّة أعتقد أنّه سيترك جزءاً من استثماراته في أسواق الأسهم بالمنطقة، أولاً لأن نتائجها جيدة وثانياً بهدف توزيع المخاطر".

أهمّ ما شهدته أسواق المنطقة مؤخراً طرح 30 في المئة من أسهم شركة الاتصالات السعودية للاكتتاب العام، وهو أكبر اكتتاب تشهده المنطقة على الإطلاق. "لكن هذا الاكتتاب قبل طرحه بفترة أثّر سلباً في أداء السوق السعودية، بسبب تداول الأخبار حوله وسحب بعض المستثمرين للسيولة بانتظار الاكتتاب"، حسب عرابي.

عن العوامل خلف الأداء الجيد للأسواق الخليجية خلال العام الماضي، يجيب **هيثم عرابي**: "الأسباب الخارجية لنمو الأسواق الخليجية تكمن في تدهور الأسواق العالمية، وعدم توفّر فرص وخيارات بديلة للمستثمرين، وهبوط أسعار الفائدة، وتدفّق الأموال العربية المهاجرة بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر. أما الأسباب الداخلية فارتفاع أسعار النفط، والنمو الاقتصادي الذي تشهده كلّ دول الخليج. أما أفضل الأسواق أداءً فكانت قطر والكويت وعُمان، وأتوقع أن تستمرّ الأسواق العربية بأدائها الجيد خلال العام 2003، لأن عوامل نمو الأداء في العام الماضي تبقى كما هي في العام الحالي".

ظروف معاكسة

أما عن سبب تحقيق الأسواق العربية غير الخليجية أداءً سيئاً خلال العام 2002، يعدّد **عرابي**: "الأوضاع الاقتصادية داخل هذه الدول، والارتباط بشكل أكبر في اقتصادات الولايات المتحدة وأوروبا بسبب التبادل التجاري، بالإضافة للمشاكل الداخلية في هذه البلدان. فبالنسبة لشمال أفريقيا أثّر الجفاف في اقتصادات تونس والمغرب، كما أثّر عليها تراجع قطاع السياحة بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر. أما في مصر فمشكلة سعر صرف الجنيه لم يتمّ حلّها بالطريقة المناسبة، ولا يبدو أن هنالك أيّ مؤشر أو نيّة لحلّ هذه المعضلة بطريقة سليمة، وهذا يؤثر بشكل كبير على أداء الأسواق".

ويختم **هيثم عرابي** حول لبنان: "في العام الماضي ارتفع مؤشر لبنان بنسبة 4 في المئة، والسوق اللبنانية تبدو من الأسواق الواعدة هذا العام والعام المقبل، وقد زدنا حصة لبنان إلى 3 في المئة من صندوق "البوابة العربية" للأسهم Arab Gateway Fund".

المدير التنفيذي الأول زياد مكاوي:

إدارة الأصول ككرة الثلج

يعتبر المدير التنفيذي الأول في "شعاع كابيتال" زياد مكاوي أن إدارة الأصول هي مستقبل أسواق المال العربية، ويشرح حول أهمية المدّخرات الحكومية وأموال صناديق الضمان الاجتماعي في تنشيط هذه الأسواق، مؤكّداً على ضرورة صدور تشريعات على مستوى العالم العربي تنظّم القطاع وتعزز الشفافية.



زياد مكاوي

■ **ما سبب تركيزكم على إدارة الأصول من دون الأدوات الاستثمارية الأخرى؟**

□ منذ حصولنا على رخصة بنك استثماري من المصرف المركزي الإماراتي في العام 2000 ونحن نصبّ جهودنا بشكل كبير في التركيز على نشاط إدارة الأصول في الأسواق العربية تحديداً، سواء كانت هذه الأصول سندات دين أو أسهم أو غيرها. هذه الستراتيجية ناتجة عن دراسة متأنية امتدت لسنوات وعن خبرة متراكمة لدى فريق "شعاع" في أسواق الأسهم والسندات العربية.

■ **برأيكم ما أبرز الثغرات في الأسواق المالية العربية حالياً؟**

□ إذا قارنا أسواق المال في العالم العربي وفي الخليج خصوصاً مع الأسواق المالية الناشئة الأخرى في آسيا أو أميركا الجنوبية أو أوروبا الشرقية، نجد أن حجم الأصول المدارة من قِبل شركات إدارة الأصول في منطقتنا قليلة جداً مقارنة بحجم الأصول المتوفرة، كما أن المدّخرات الحكومية المخصّصة لمشاريع التنمية، أو مدّخرات شركات التأمين وصناديق التقاعد والضمان الاجتماعي، لا يتمّ هيكلتها ضمن "سلّة أصول" Asset Pool ومن ثم تسليمها كلّها أو جزءً منها لمدير أصول لإدارتها، علماً أن هذا النوع من الأصول، هو المساهم الرئيسي في تطوير الأسواق المالية الناشئة ونشاط إدارة الأصول لديها، وعدم اعتمادنا هذا النوع من النشاط الاستثماري في منطقتنا حتى الآن جعل باقي الأسواق الناشئة تتقدّم علينا.

مالية أو حصص فيها خصوصاً في منطقة الخليج، إذ أن شراء حصة في مصرف أو مؤسسة مالية يوفر لنا الحليف الستراتيجي، كما يوفّر مصدراً مستقرّاً للتمويل، كذلك فإن الاستثمار في قطاع المال والمصارف هو في صلب نشاطنا بدل الاستثمار في قطاعات أُخرى. وحتى الآن اشترينا 57 في المئة من شركة الخليج للتمويل (مقرها دبيّ) بقيمة 28,5 مليون درهم ونسعى لزيادة حصتنا فيها، كما اشترينا 50 في المئة من مركز الإمارات التجاري للأسهم والسندات، ونحن في طور المفاوضات على إحدى الصفقات في قطر.

■ **من الملاحظ أن "شعاع" عند إعلانها أيّ صندوق تضخّ أموالاً فيه، ألا يُعتبر ذلك استثماراً مباشراً؟**

□ نحن لسنا بمستثمر بل أداة تسهّل للمستثمر الاستثمار، ودخول "شعاع كابيتال" في صناديقها كمستثمر يهدف لتشجيع المستثمرين على الاكتتاب لكنه ليس نشاط الشركة الرئيسي. عملنا الأساسي مستقبلاً سيتركّز على إدارة الأصول وعمليات تمويل الشركات والوساطة المالية وكلّ ما يدخل في نطاق أعمال البنوك الاستثمارية وليس الشركات الاستثمارية، وأيّ استثمار سنقوم به من الآن فصاعداً سيتمّ من خلال صندوق وليس بشكل مباشر.

ضحك "الكبار" وبكاء "الصغار"

■ **"شعاع كابيتال" من الشركات القليلة التي يقلّ سعر سهمها في السوق (قيمتها السوقية 240 مليون درهم) عن قيمتها الأسهمية (300 مليون درهم)، فما السبب؟ وهل ينعكس ذلك تذمّراً لدى المساهمين؟**

□ أسواق المال العربية والخليجية ضعيفة ولا تعكس القيمة الحقيقة لأسعار أسهم الشركات المدرجة خصوصاً الشركات المتوسطة والصغيرة، بل تعكس حركة العرض والطلب على هذه الأسهم. نحن نتعاطى مع نوعين من المستثمرين، "الكبار" وهمّ راضون جداً عن ستراتيجيتنا وأدائنا، والمستثمرون "الصغار" وهمّ غير راضين لأنهم ينظرون للشركة من زاوية كمّ ستوزّع لهم من الأرباح آخر السنة ومن منظار كم ارتفع سعر السهم من خلال التداول الضعيف الذي يحكم أداء السوق المالية.

■ **كيف تتوزّع نسب استثمارات "شعاع" بين مباشرة وغير مباشرة؟**

□ نحو 40 في المئة من استثماراتنا مباشرة وغير سائلة و60 في المئة سائلة في صناديق أسهم أو سندات أو نقداً. الجزء الأكبر من الاستثمارات غير السائلة موجودة خارج الإمارات والخليج والهدف الستراتيجي مستقبلاً توجيهها نحو الخليج بعد بيعها بالوقت المناسب والسعر المناسب. أما الاستثمارات السائلة فنحو 75 في المئة منها أصبح مستثمراً في الأسواق الخليجية.

■ **ما هي توقعاتكم لأسواق الإمارات ومصر تحديداً والتي لديكم استثمارات مباشرة فيها؟**

□ أسواق الإمارات (سوق أبو ظبي المالية وسوق دبي المالية) ستحقق المزيد من النمو خلال العام 2003 من خلال الأداء الإيجابي المتوقع للغالبية العظمى من الشركات المدرجة وخصوصاً المصارف، وأتوقع ارتفاع القيمة السوقية للأسواق المالية في الإمارات بنسبة 10 إلى 15 في المئة. أما في مصر فإن السوق المالية وصلت إلى المرحلة القصوى من الانخفاض Bottomed Out ولا بدّ أن تبدأ بالصعود، ويتعلّق الأمر بشكل أساسي بمشكلة الدولار المزمنة، فإذا تمّ حلّها بالشكل الصحيح سيكون لذلك تأثير إيجابي كبير على هذه السوق. ■

نمو الأسواق المالية مرتبط بإدارة الأصول الحكومية وصناديق التقاعد

صندوق جديد مع "مصرف الشامل"

الرؤية المستقبلية

■ **إذن ما هي المزايا التفاضلية التي تحفّزكم على التركيز على إدارة الأصول في العالم العربي وليس في الأسواق الناشئة الأخرى؟**

□ السوق العربية هي آخر سوق حول العالم بدأت تدخل هذا المجال بخجل شديد، وهو ما نرى فيه – رغم تقدّمه البطيء – فرصة كبيرة لنا في المستقبل غير البعيد مع التطوّر الحتمي لهذا النشاط المالي والاستثماري في العالم العربي خلال السنوات المقبلة، فتيار تطوّر إدارة الأصول يسير بسرعة ولا يمكن إيقافه. كما أن نسبة الدين لدى شركات المنطقة منخفضة جداً مقارنة بالشركات العالمية، الأمر الذي لا بدّ أن يتغيّر وأن ترتفع نسبة الدين مستقبلاً لدى هذه الشركات الإقليمية في حال أرادت التطوّر وزيادة رأس مالها وتوسيع نشاطها، وهو ما نرى فيه أيضاً فرصة لنا من خلال إصدار سندات أو ترتيب قروض لهذه الشركات.

■ **وكيف يمكن تنشيط قطاع إدارة الأصول العربي برأيكم؟**

□ العامل الأوّل والأهم هو تعديل القوانين وإصدار التشريعات الخاصة بإدارة المدّخرات الحكومية وأموال صناديق التقاعد، ما يساهم في خلق مفهوم "سلّة أصول" وتطويره، هذه القوانين هي التي تحدّد كيفية إدارة هذه الأموال، كأن يصدر مثلاً قانون ينصّ على تسليم نسبة 20 في المئة من أموال صندوق الضمان الاجتماعي في بلد معيّن لشركة إدارة أصول مستقلة، في حين تُستثمر النسبة الباقية في سندات حكومية أو تودع في البنوك.

■ **وأين تُستثمر المدّخرات الحكومية وأموال صناديق التقاعد العربية حالياً؟**

□ هذه الأموال حالياً إما مودعة في البنوك أو تمّ إعطاؤها لشركات أجنبية لاستثمارها في الخارج.

■ **كيف يؤثر نمو قطاع إدارة الأصول في ستراتيجية "شعاع"؟**

□ نتوقع أن يتضاعف نشاط إدارة الأصول في العالم العربي والخليج تحديداً بقوة خلال السنوات الخمس المقبلة، خصوصاً مع صدور قانون السوق المالية في كل من السعودية وقطر، وكذلك مع إنشاء مركز دبيّ المالي العالمي ومرفأ البحرين المالي، والدور الذي يمكن أن تلعبه هذه الهيئات في إصدار قوانين تنظّم عملية إدارة الأصول وتعزز الشفافية. من هنا فإن ستراتيجية "شعاع كابيتال" هي استغلال هذا النمو لتقديم خدمات لا تتوفر عند غيرنا بسبب نُدرة المؤسسات العربية المختصة بإدارة الأصول العربية في العالم العربي.

أداء الصناديق

■ **هل سينحصر نشاطكم في إدارة الأصول؟ وهل من صناديق جديدة ستطلقونها؟**

□ لدينا 3 أنواع من الأنشطة الاستثمارية، الاستثمار المباشر وتمويل الشركات وإدارة الأصول. الأخير يدخل في إطاره صندوق "البوابة العربية" وصندوق "الثقة" للأسهم الإماراتية والصندوق العربي للدخل الثابت "TAIF" للسندات الحكومية العربية، وسيتمّ خلال النصف الأول من العام الحالي طرح صندوق جديد بالاشتراك مع "مصرف الشامل" للاستثمار في منتجات متوافقة مع الشريعة الإسلامية في العالم العربي، ونحن في طور المفاوضات مع مصارف ومؤسسات مالية في الخليج لإدارة صناديقها القائمة ذات النتائج غير المرضية وتطوير أدائها أو لإنشاء صناديق جديدة معها.

■ **ما هي العوامل وراء النتائج الإيجابية للأسواق المالية العربية خلال العام الماضي؟**

□ الأسواق المالية العالمية تزداد تذبذباً وعدم وضوحاً يوماً بعد يوم، كما أن أسعار الفائدة في أدنى مستوياتها، أضف إلى ذلك أن نتائج الشركات الخليجية وأداء الأسواق المالية خلال 2002 كان جيّداً. كلّ هذه العوامل ساهمت في دفع المستثمرين الخليجيين لتوجيه جزء من أموالهم نحو المنطقة وأسواقها المالية والقطاع العقاري فيها. أما حجم الأموال العائدة فلا أحد يقدر على تحديده، لكن من أبرز المؤشرات أن معدّلات نمو الودائع في المصارف الخليجية، والسعودية خصوصاً، شهدت ارتفاعاً ملحوظاً.

■ **هل يمكن أن نشهد فقاعة في الأسواق المالية العربية بسبب ذلك؟**

□ السيولة العالية الموجودة في الأسواق الخليجية اليوم، وعدم وجود فرص استثمارية ملائمة لها في الأسواق العالمية، يمكن أن يؤدّي إلى فقاعة في أسواق الأسهم أو السندات أو في القطاع العقاري أو غيرها في العالم العربي، لكن ليس على المدى المنظور.

■ **كيف تقيّمون أداء صناديق "شعاع"؟**

□ أداء صناديق "شعاع" للعام 2002 كان ممتازاً، حيث حقق "TAIF" عوائد تفوق نسبتها الـ 13 في المئة على مدى العام، كما وزّع أرباحاً بنسبة 8,3 في المئة. أما "الثقة" و"البوابة العربية" ففاق أداء كلّ منهما نسبة الـ 11 في المئة سنوياً.

إدراج لبنان

■ **ماذا عن الأداء المتوقع للأسواق العربية في العام الحالي؟**

□ الحديث عن أداء الأسواق في العام 2003 من دون الحديث عمّا يمكن أن يحدث في العراق "كلام في الهواء". هنالك سيناريوهات عدّة لكن اختلافها لن يؤثر على النتيجة، بل على توقيت حدوث المتغيّرات، فسواء بقي الحال كما هو عليه أم حدثت ضربة عسكرية قصيرة أو حرب طويلة، فالنتيجة واحدة من حيث طبيعة المتغيرات التي ستحدث وجوهرها ونتائجها، لكن توقيت حدوث هذه المتغيّرات من حيث سرعتها أو تأخرها هو الذي سيتأثر ويؤثر. ما نراه – بعيداً عن تعاطفنا مع الشعب العراقي والعوامل الإنسانية – أن تغيير الوضع القائم في العراق سيؤثر إيجاباً على الأسواق العربية. كما أننا نتوقع أن تستمر الأسواق العالمية بالتدهور، وبالتالي ستشهد الأسواق العربية نشاطاً لا يختلف عن النشاط في العام 2002 بسبب عدم زوال الأسباب المؤدية لهذا النشاط.

■ **مؤخراً أدرجتم سندات لبنان ضمن صندوق "طايف" للسندات العربية الحكومية، فما السبب؟**

□ عندما أطلقنا الصندوق العربي للدخل الثابت "TAIF" في نيسان/أبريل 2002 لم تكن سندات لبنان موجودة ضمن هذا الصندوق، بسبب الأوضاع الاقتصادية والسياسية المتدهورة التي كان يشهدها لبنان عند إطلاق الصندوق، لكن بعد باريس 2 ازدادت الثقة لدى المستثمرين بالوضع الاقتصادي اللبناني فأدرجنا سنداته في الصندوق ولكن بحذر. ■

رئيسة إدارة الأصول - أسواق السندات سلام سعادة:

الاقتراض المصرفي يعيق السندات العربية

في أيار/مايو 2002 طرحت "شعاع" الصندوق العربي للدخل الثابت للتداول بالسندات الحكومية العربية، حول واقع سوق السندات العالمية والمحلية في العالم العربي وتطوّرها وآفاقها المستقبلية، تتحدّث رئيسة إدارة الأصول – السندات العربية في "شعاع كابيتال" سلام سعادة.


سلام سعادة

عن طبيعة السوق، تقول سعادة: "سوق السندات العربية لا زالت في بداية تطوّرها، ولبنان يتصدّر الدول العربية من حيث حجم الإصدارات بسبب حاجته للمال. وبينما تحاول بعض الدول العربية دخول سوق السندات بهدف تطوير الأسواق المالية لديها، فإن البعض الآخر لم يدخل هذا القطاع إمّا لعدم حاجته للمال أو لسهولة تأمين هذا المال عبر الاقتراض من المصارف.

وتشير إلى أن: "مع الوقت يشعر القيّمون على النشاط المالي في الدول العربية بضرورة دخول سوق السندات، والمثال على ذلك إعلان البحرين مؤخراً عن نيّتها إصدار سندات عالمية بقيمة 500 مليون دولار، علماً أنها على الأرجح قادرة على تأمين التمويل عبر الاقتراض من المصارف، لكن هدفها من هذا الإصدار تأمين الدعامة الأساسية Benchmark لسوق السندات لديها وتطويرها وتشجيع الشركات على دخولها، إذ أن سوق السندات تحتاج أساساً Benchmark بقيمة 500 مليون دولار على الأقلّ لكيّ تصبح مؤهلة لاستقطاب الشركات".

مشاكل وحلول

تقول سلام سعادة: "عندما نتحدّث عن أسواق السندات يجب أن نميّز بين سوق السندات العالمية وسوق السندات المحلّية، لبنان لديه أكبر سوق للسندات العالمية في العالم العربي، وفي العام 2001 دخلت مصر لأول مرة سوق السندات العالمية بإصدار قيمته 1,5 مليار دولار، ثمّ تبعتها تونس العام الماضي بإصدار قيمته 500 مليون دولار، والآن البحرين بقيمة 500 مليون دولار".

أما بالنسبة لسوق السندات المحلية، فتقول سعادة: "لا يوجد في العالم العربي إلا السعودية ولبنان والكويت، ومصر لديها نشاط محدود، لكن آليات تداول السندات المحلّية غير موجودة بقوّة حتى الآن في العالم العربي".

عن سبب إصدار طيران الإمارات لسنداتها بالدرهم وليس الدولار، تجيب سعادة: "لعدم توفّر الدعامة الأساسية للسوق Benchmark من قِبل دولة الإمارات، كما أنها لا يمكنها كشركة أن توفّر إصدار الدعامة الأساسية لأن ذلك فيه صعوبة كبيرة وسيكلّفها كثيراً. كذلك فإن حكومة دبيّ منذ أن أنشأت مركز دبيّ المالي العالمي تتحدّث عن عزمها إصدار سندات عالمية، لكنهم لا يقدرون على ذلك لأنهم ليسوا دولة، إذ لكيّ يطرحوا إصداراً عالمياً بالعملة الأجنبية يجب أن تكون دولة الإمارات مصنّفة ومن ثمّ تأخذ دبيّ تصنيفاً خاصاً بها".

وحول تصنيف الدول العربية، تقول: "دول العالم العربي كافة لديها تصنيف حديث من قِبل "موديز"، باستثناء السعودية والإمارات اللتين لديهما تصنيف يعود للعام 1996، بينما لكيّ يكون التصنيف فعّالاً يجب أن لا يعود لأكثر من سنة".

وتشرح سعادة السبب: "في السابق كانت "موديز" تأتي إلى البلد من تلقاء نفسها وتقوم بعملية التصنيف، أما منذ العام 1998 فأصبحت "موديز" تطلب دعوة رسمية من البلد، كما يتطلّب الأمر فتح دفاتر وشفافية وبدل أتعاب، فلمّ توجّه لها السعودية والإمارات الدعوة منذ ذلك الحين".

من المحفظة إلى الصندوق

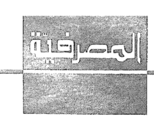
تصرّح سلام سعادة: "نتابع منذ نحو 8 سنوات تطوّرات سوق السندات العربية، ولاحظنا أنه منذ أصدرت قطر سندات لأوّل مرّة في العام 1999 بدأت الأنظار تتجّه نحو السندات باعتبارها فئة استثمارية واحدة بين كلّ الدول العربية، كما أن تنويع الاستثمار في السندات بدول عدّة يخفف التطاير Volatility".

وعن أداء صندوق "طايف"، تؤكّد سعادة: "منذ أن أنشأنا محفظة السندات العربية حققنا عوائد مجدية عاماً بعد عاماً، لذلك قرّرنا تحويلها إلى الصندوق العربي للدخل الثابت "TAIF" في شهر أيار/مايو 2002، وحققنا عوائد صافية بنسبة 8,31 في المئة حتى شهر كانون الأول/ديسمبر 2002. الهدف من هذا الصندوق تحقيق عوائد شهرية بين 0,8 في المئة إلى 1,2 في المئة، ما يؤدّي إلى تحقيق عوائد سنوية تراوح بين 9,6 في المئة و14,4 في المئة. الصعوبة في إدارة هذا الصندوق قلّة المنتجات وبالتالي ضعف القدرة على التنويع".

وحول مستقبل السوق، تتوقع أن: "نشهد خلال السنوات الثلاث المقبلة العديد من عمليات إصدار السندات في الدول العربية، لتمويل مشاريع البنية التحتية والبالغة كلفتها عشرات مليارات الدولارات".

عدم تصنيف الإمارات يعيق سندات دبيّ

أما عن المعوقات، فتختم سلام سعادة: "المشكلة في البلدان الخليجية أن الحكومات أو الشركات عندما تحتاج للمال تلجأ للقروض المصرفية لسهولة وسرعة الحصول عليها، وقد بلغت قروض التمويل في الخليج العام 2002 نحو 9 مليارات دولار، لكن هذه المسألة لا بدّ ستضمحّل مع الوقت، فالبنوك اليوم لديها سيولة عالية ولكن هذه السيولة عُرضة للتقلّبات". ■





مصر: "ماستر كارد" تقود تحالفات التجزئة المصرفية

بلعراج: نخطط لإصدار 15 مليون بطاقة إلكترونية

محمد بلعراج

القاهرة – محمود عبد العظيم

بدأت البنوك المصرية – بعد سقوط خيار التركّز الائتماني بمأساة التعثر المصرفي – في اختبار "رهاناتها" نحو المستقبل بالاعتماد التدريجي على منتجات التجزئة والتحالفات مع المؤسسات الدولية العاملة في هذا المجال خصوصاً وفي مقدمها "فيزا انترناشونال" و"ماستر كارد".

وجاء مؤتمر خدمات التجزئة المصرفية الذي شهدته القاهرة مؤخراً برعاية اتّحاد البنوك ومنتدى مصر الاقتصادي ليكشف ملامح عملية التحالف التي تقودها "ماستر كارد" العالمية وتستخدم فيها لاعبين محليين نشطاء، وهو التحالف الذي يعكس ستراتيجية عمل جديدة للبنوك المصرية في ظل قيادة جيل "الإصلاحيون الشبان" القادمون بخلفيات مدارس مصرفية عالمية عدة.

ويأتي حماس "ماستر كارد" لهذا الاختبار في السوق المصرية انطلاقاً من قناعة مؤداها توافر فرص هائلة بالسوق من ناحية ولتعويض "فارق المنافسة" بينها وبين "فيزا انترناشونال" في سوق بطاقات الدفع الأجل وهو الفارق الذي لا زال في مصر يصب في صالح "فيزا" حتى الآن وبأرقام كبيرة.

"ماستر كارد" التي سبقت الأحداث باستشرافها رؤية مستقبلية تسود فيها موجة التجزئة القطاع المصرفي في مصر بما يعني تغيير توجّهات وآليات عمل البنوك وأيضاً العملاء المستهدفين، قررت أن تبني ستراتيجية خاصة بها وموازية لستراتيجية المصارف تتمحور على عنصرين هما: إغراق السوق والتحالف مع شركاء محليين أقوياء قادرين على تحقيق طموحات الشركة الدولية في سوق إقليمية واعدة ونشطة.

سوق ستراتيجية

في هذا الإطار جاءت كلمات **محمد بلعراج**، نائب رئيس مؤسسة "ماستر كارد" لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، واضحة ومباشرة أمام المؤتمر والتي أكّد فيها أنّ السوق المصرية ستراتيجية بالنسبة لخطط المؤسسات المالية الدولية نظراً لإمكاناتها الهائلة التي تمكّنها من تحقيق معدلات نمو عالية وسريعة وفي مقدمها حجم السوق الذي يصل إلى 70 مليون نسمة، إضافة إلى القوة الشرائية وتوافر البنية الأساسية الحديثة في القطاع المالي.

وقال **بلعراج** إنّ القدرة الاستيعابية للسوق المصرية جيدة حيث حققت معدل نمو 70 في المئة في انتشار نحو مليوني بطاقة دفع إلكترونية العام الماضي، ومن المتوقّع أن يتضاعف العدد سنوياً ليصل إلى نحو 15 مليون بطاقة ائتمان ودفع خلال 5 سنوات.

وأوضح أنّ مصر هي الأعلى نمواً في منطقة الشرق الأوسط بفضل التزام الحكومة والبنك المركزي وتعاون البنوك ورغبتها في تفعيل قطاع التجزئة في إطار خطة للتحوّل من مجتمع "الكاش" إلى مجتمع الدفع الإلكتروني.

هذا الطموح الكبير لدى "ماستر كارد" تجاه سوق إقليمية خصبة هو ما دفع المؤسسة الدولية للإسراع بخطوة افتتاح مكتب إقليمي لها في القاهرة على هامش فعاليات المؤتمر وليصبح هذا المكتب نقطة ارتكاز – حسب **بلعراج** – في تنفيذ ستراتيجية توسيع كعكة السوق والتهام النصيب الأكبر منها.

آثار إيجابية

وحماس "ماستر كارد" لسوق التجزئة المصرية يوازيه حماس كبير من جانب رؤساء البنوك الجدد الذين يعتقدون أنّ التجزئة هي خيارهم الوحيد لتوظيف سيولة البنوك ودفع حركة النشاط التجاري في البلاد بعدما كادت تخنق أزمة المتعثرين شرايين الاقتصاد.

لذلك جاءت مداخلة **محمود عبد اللطيف**، رئيس بنك الإسكندرية، في إحدى جلسات المؤتمر مرحّبة بالستراتيجية الجديدة لـ"ماستر كارد" حيث قال إنّ التوسّع في خدمات التجزئة المصرفية ضروري في هذا التوقيت لتحريك السوق المصرية وانتعاش الاقتصاد، ويتواكب مع التغيير الشامل في الفكر المصرفي في مصر حالياً والذي يستلزم طرح منتجات وخدمات مصرفية جديدة تلائم ظروف السوق وتناسب جميع فئات المجتمع.

وأضاف، إنّ التوسّع في التجزئة المصرفية يعود بالآثار الإيجابية على

> **التجزئة هي الخيار الوحيد لتوظيف سيولة المصارف ودفع حركة النشاط التجاري**

الأصـول والخصـوم لـلـبنوك وسـوق الاستهلاك وتنشيط الطلب الكلي على المنتجات الوطنية من السلع المعمرة والكهربائية والسيارات، ما يزيد من معدل نمو الإنتاج وفرص التشغيل وتحريك السوق وانتعاشها وتنشيط الدورة الاقتصادية الكلية.

وشدّد **محمود عبد اللطيف** على اهتمام البنوك العامة الحالية بتطوير نوعية وكفاءة وجودة خدماتها للعملاء بما يتماشى مع البرامج التحديثية للبنية الأساسية والكوادر المصرفية، وهو ما يؤثر على انتشار خدمات التجزئة المصرفية، مشيراً إلى الميزة النسبية لدى هذه البنوك من خلال انتشار فروعها في معظم أقاليم مصر.

التجزئة والدور الحكومي

وتناول **رأفت رضوان**، رئيس مركز المعلومات ودعم اتّخاذ القرار بمجلس الوزراء، دور الحكومة المصرية في التحوّل نحو المجتمع الإلكتروني وبما يخدم أهداف سوق التجزئة المصرفية.

وقال إنّ الحكومة المصرية تنفّذ حالياً أضخم البرامج الإلكترونية وهو الرقم القومي الذي يتوقّع أن يصل إلى 26 مليون بطاقة هوية وهو عدد السكان فوق الـ16 سنة، مشيراً إلى أنه في العام الماضي تمّ إصدار 5 ملايين بطاقة رقم قومي بعد موافقة رئيس مجلس الوزراء على خصخصة مؤسسات استخراج هذه البطاقات.

وأوضح **رضوان** أنّ هذا البرنامج يوفّر قاعدة بيانات ضخمة عن العملاء من الأفراد لدى البنوك خصوصاً في مجال التجزئة المصرفية. وكشف عن توقيع وزير المالية ومحافظ البنك المركزي في آذار/ مارس الجاري لاتفاق يتيح التوسّع في بطاقات الدفع الإلكتروني والائتمان من خلال صرف الرواتب للموظّفين عن طريق هذا المجال.

ودعا البنوك إلى استخدام بطاقة الرقم القومي وأكّد أهمية دور الحكومة في تحفيز انتشار استخدام بطاقات الدفع الإلكتروني مشيراً إلى أنّ 2 في المئة من حملة بطاقات الدفع يستخدمونها بشكل سليم كما هو الهدف منها وأنّ التوسّع فيها سيزيد من دخول الأموال التي يكتنزها المواطنون في البنوك حيث يوجد 7 مليارات دولار في مصر حالياً لكنها خارج البنوك. وتوقّع **رضوان** أن يرتفع عدد بطاقات الدفع الإلكتروني في مصر خلال عامين إلى 6 ملايين بطاقة.

أبو العيون: يعمل البنك المركزي لاقامة شبكة معلومات بنكية تضم كل البنوك المصرية

تشجيع الطلب

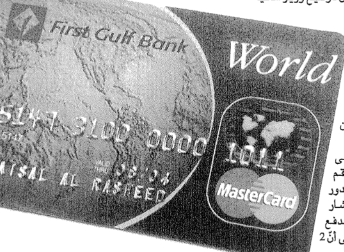
وفي جلسة حول دور البنوك في تفعيل وتنشيط مجال التجزئة المصرفية قال د.**محمود أبو العيون**، محافظ البنك المركزي، أنّ خدمات التجزئة المصرفية تسهم بشكل فعّال في خروج الاقتصاد من دائرة التباطؤ من خلال تشجيع الطلب والاستهلاك المحلي، ما ينعكس على تنشيط الاستثمار. وأضاف أنّ التجزئة المصرفية مهمة أيضاً في توسيع قاعدة عملاء البنوك وتقليل المخاطر وأنه في ظل النظام التنافسي الموجود حالياً في الجهاز المصرفي، فإنّ هذه الخدمة ستشهد تطوّراً سريعاً في الإجراءات والمعايير واستمرار تقديمها بشكل منتظم ومتنافس.

وقال **أبو العيون** إنّ البنك المركزي لديه خطة بدأ تنفيذها لإقامة قاعدة معلومات تساعد البنوك في التوسّع في خدماتها وتطويرها وخصوصاً التجزئة المصرفية حيث تمّت إقامة شبكة لربط البنوك بفروعها بالبنك المركزي، وتتمّ أيضاً المساعدة في بناء أول شبكة معلومات بنكية يشارك فيها 13 بنكاً حالياً وستضمّ كلّ البنوك في نهاية أيلول/ سبتمبر المقبل وهو ما سيسهم في توسيع البنوك في خدمات التجزئة المصرفية.

وأضاف أنه سيتمّ خلال هذا العام توفير معلومات عن مستخدمي وحاملي البطاقات البلاستيكية وعملاء القروض الاستهلاكية تجديد الأفراد غير الملتزمين بالسداد، كما سيتمّ ربط كل شبكات ماكينات الصرف الآلي A.T.M في مصر وربطها بدول الجوار.

وشدّد **أبو العيون** على أهمية جودة الخدمة المصرفية التي تقدمها البنوك للعملاء كحقّ للمستهلك وبأسعار مناسبة وضرورة التزام البنوك بالإعلان والشفافية بشأن تكلفة الخدمات المصرفية وعوائدها، وأنّ البنك المركزي يدرس إصدار تعليمات تجبر البنوك على ذلك إذا لم تلتزم طواعية.

وقال **فتحي السباعي**، رئيس بنك التعمير والإسكان، إنّ الجهاز المصرفي والسوق المصرية بدأ منذ ثلاث سنوات في توفير البنية الأساسية اللازمة للتجزئة المصرفية وأنّ هناك نحو 13 مليون شخص يمكن أن يتعاملوا مع البنوك وهناك 10 ملايين جاهزون حالياً ويمكن العمل على جذبهم للتعامل مع البنوك وأن 1300 فرع للبنوك يمكنها استيعاب 10 ملايين عميل؛ مشيراً إلى الفوائد الإيجابية للتجزئة المصرفية على البنوك في استخدام السيولة لديها مع توسيع قاعدة العملاء وتوظيف العاملين لديها في التسويق والمبيعات، إلى جانب الآثار على الاقتصاد القومي بتسريع الدورة التجارية وتحقيق رقابة أدق على الأموال وزيادة سوق المنتجات المحلية وكذلك المساعدة على تقليل المخاطر الائتمانية. ■



المؤسسة العربية المصرفية


غازي عبد الجواد

أقفلت المؤسسة العربية المصرفية – مقرها البحرين – الاكتتاب في عملية تمويل مدروسة كانت أدارتها لتمويل شراء طائرات. ووفّرت المؤسسة العربية المصرفية تسهيلات التمويل لاقتناء ثلاث طائرات من طراز إيرباص ايه320–111 لشركة ذات أغراض خاصة أنشئت لهذا الغرض، حيث تمّ تسليم هذه الطائرات على سبيل الإيجار لشركة الخطوط الجوية البريطانية.

ورأى المؤسسون للشركة ذات الأغراض الخاصة أن أسعار الطائرات مغرية في ظل أوضاع السوق الحالية ولذلك قاموا بتطوير وعاء استثماري للاستفادة من هذه الفرصة الاستثمارية. وقدمت المؤسسة العربية المصرفية تسهيلات ائتمانية لهؤلاء المستثمرين لتمكينهم من الحصول على تمويل بالدين على استثمارهم الأسهمي ولتحسين إمكانات العائد على الاستثمار.

وصممت هذه التسهيلات بحيث تحقق موازنة مناسبة بين الدين وأسهم رأس المال، كما أن التدفق النقدي من تأجير الطائرات لشركة الطيران البريطانية سيمكّن من إطفاء هذه التسهيلات وتسديدها على أقساط، بما يضمن تغطية قوية للدين طوال مدة الصفقة. وإلى ذلك فإن تغطية الصفقة بقيمة الموجودات والتدفق النقدي المضمون يعززان من فعالية هيكل التسهيلات الائتمانية.

يذكر أن هذه التسهيلات التمويلية هي واحدة من مجموعة متعددة من عمليات التمويل المتخصصة المضمونة بالموجودات التي اشتركت المؤسسة العربية المصرفية في ترتيبها في مختلف أنحاء العالم. وكانت المؤسسة أنشأت الوحدة الدولية لتمويل المشاريع وهيكلة القروض قبل عامين، ما مكّنها من إيجاد مركز رائد لها في هذا المجال.

البنك الأهلي التجاري


نائب مدير عام البنك الأهلي التجاري عبد الكريم ابو النصر

توقّع نائب مدير عام البنك الأهلي التجاري **عبد الكريم ابو النصر** ارتفاع نسبة العائد على رأس مال البنك إلى 31 في المئة في نهاية العام 2002، كما أشار إلى تحقيق البنك أعلى نسبة نمو على صافي الدخل مقارنة بالبنوك الوطنية عن الفترة ذاتها. وعلى صعيد إعادة هيكلة ملكية البنك، أكد **ابو النصر** "ارتفاع حصة صندوق الاستثمارات لتبلغ 70 في المئة من أسهم البنك، وفي حين تبلغ حصة المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية 10 في المئة، ويملك مستثمرون أفراد حصصاً متفاوتة يبلغ مجموعها 20 في المئة". كما أشاد بأداء قطاع الخدمات المصرفية للأفراد الذي حقق نتائج مميزة أسهمت في إرتفاع حصة البنك من سوق التمويل الشخصي إلى 40 في المئة على مستوى المملكة.

من جهة أخرى، حصل البنك الأهلي التجاري على جائزة العام من مجلة اليورومني كأفضل إدارة للأصول الإسلامية تقديراً لدوره وجهوده المميزة في طرح وابتكار المنتجات المالية والاستثمارية الإسلامية. ويأتي اختيار البنك لنيل هذه الجائزة الأولى من نوعها، والتي لم تمنح لأي مصرف من قبل، تأكيداً على قدرة البنك على إطلاق مختلف أنواع صناديق الاستثمار، كما تعتبر مؤشراً على مكانة المصرف في قطاع الصناعة البنكية. يُذكر ان البنك الأهلي التجاري كان سبّاقاً في إطلاق أول صندوق استثماري في المملكة، كما انه أول من أطلق صندوقاً للأسهم العالمية، وأول مصرف يطلق صندوقاً إسلامياً لحماية رأس المال، وأول من أطلق صندوق المرابحة باليورو العام 2002. وأطلق أيضاً هذه السنة شهادات تنمية الاستثمار الإسلامية في بورصة فرانكفورت والتي يتم تداولها كأي سهم من أسهم الشركات العالمية وذلك في إطار اتفاقية وقّعها البنك مؤخراً مع دويتشه بنك الألماني.

البنك العربي الوطني

نعمه صبّاغ

حقق البنك العربي الوطني ربحاً صافياً في العام 2002 بلغ 584 مليون ريال أي بزيادة نسبتها 20 في المئة عن العام 2001. وحافظ البنك على سياسته المتحفّظة لبناء مخصّصات وفيرة للقروض والضمانات المحتفظ بها، حيث بلغ إجمالي ما تمّ تخصيصه 322 مليون ريال في مقابل 303 ملايين في العام السابق، وارتفعت تغطية الديون المتعثرة إلى 99 في المئة، إضافة إلى 1 في المئة كمخصّص عام احترازي لمحفظة القروض العاملة.

وقال **نعمه صبّاغ** عضو مجلس الإدارة المنتدب: "جاءت هذه الزيادة في صافي الدخل نتيجة مباشرة للإصلاحات الهيكلية وعمليات إعادة الهندسة التي شهدها البنك على كافة الأصعدة خلال السنوات الأربع الماضية، والتي أثمرت تحقيق نمو متوازن في جميع وحدات العمل، والمحافظة على وتيرة النمو الثابت والمستمر لصافي الدخل".

وأضاف: "إنصبّ تركيزنا في العام 2002 على التحوّل عن مفهوم تنفيذ العمليات المصرفية إلى التركيز على بناء وإدارة علاقات مميّزة مع العملاء. وتستمر هذه الستراتيجية في خدمة منافع ومصالح البنك والعملاء والمساهمين على قدم المساواة، وخصوصاً في ظلّ الغموض الذي يكتنف الأوضاع الاقتصادية العالمية. وعلى الرغم من أن تراجع الثقة بالاقتصاد العالمي كان له أثر محدود على اقتصاديات المملكة العزيزة بالمقارنة مع مناطق أخرى من العالم، فقد حفل العام 2002 بالعديد من التحديات التي استطاع البنك مواكبتها بنجاح".

وتابع: "تميّز هذا العام بتركيز البنك على وضع الخدمات في متناول أيدي العملاء أينما كانوا، إضافة إلى زيادة منافذ وقنوات الاتصال والتواصل مع العملاء الحاليين والمحتملين، مع مواصلة اهتمام البنك بشريحة المتقاعدين الذين يتشرّف بخدمتهم. كما شهد هذا العام تجديد وإعادة إطلاق هوية البنك وشعاره، فالعمل على تحسين صورتنا وتعزيز سمعتنا كبنك يتميّز بالحرص على جودة الخدمات وتنوّع المنتجات المبتكرة هو الهدف الأسمى الذي نصبو

لتحقيقه لترسيخ واقع يميّزنا عن البنوك الأخرى في سوق تشهد منافسة قوية، وبالتالي فإن هدفنا الرئيسي هو تقديم حلول مالية تلبّي احتياجات وطموحات عملائنا المتنوّعة خلال مراحل حياتهم المختلفة في إطار خدمات رفيعة المستوى".

وقال صبّاغ إن إجمالي موجودات البنك بلغ في نهاية العام 44,3 مليار ريال سعودي مقارنة بمبلغ 39,5 ملياراً في العام السابق، وبزيادة نسبتها 12 في المئة، بينما ارتفع صافي القروض والسلف الممنوحة للعملاء إلى نحو 16 مليار ريال سعودي مقارنة بمبلغ 13.9 ملياراً في العام السابق، فيما حافظت محفظة استثمارات البنك على المستوى نفسه تقريباً، حيث بلغت 19,1 مليار ريال سعودي مقارنة بمبلغ 19,2 ملياراً في العام السابق. أما ودائع العملاء فارتفعت بنسبة 8 في المئة لتصل إلى 28,2 مليار ريال مقارنة بمبلغ 26,1 ملياراً في العام السابق.

ونتيجة للأداء المميّز للعام 2002، أوصى مجلس الإدارة بتوزيع ما مجموعه 449,4 مليون ريال سعودي كأرباح نقدية على المساهمين بواقع 12 ريالاً صافياً للسهم الواحد، مقارنة بمبلغ 342,5 مليوناً للعام 2001، وبزيادة نسبتها 31 في المئة بعدما منح البنك سهماً مجانياً خلال هذا العام لكل خمسة أسهم بموافقة الجمعية العامة غير العادية، كما أوصى مجلس الإدارة بتحويل مبلغ 150 مليون ريال سعودي إلى الاحتياطي النظامي.

بنك دبي



من اليسار: أحمد بن بريك خلال توقيع الاتفاقية مع فريد ميرتينز من شركة جينيبو فيزيكال، وعلي المرزوع من شركة كوميكستر، وبحضور عدد من كبار المسؤولين في بنك دبي وشركتي جينيبو فيزيكال وكوميكستر

وقّع بنك دبي اتفاقية مع شركة "كوميكستر"، المتخصصة في توفير معدات الأمن والحماية، لتزويده بأحدث أنظمة الحماية لخزائن الودائع الشخصية التي تقدّم خدماتها للعملاء على مدى 24 ساعة. وسيصبح بنك دبي بهذه الاتفاقية أول بنك في الشرق الأوسط يوفّر خزائن الودائع الشخصية في مواقع منفصلة خارج البنك.

وقال أحمد بن بريك، الرئيس التنفيذي لبنك دبي: "يأتي إطلاق هذه الخدمة المتميزة في إطار سعي البنك إلى تقديم خدمات مبتكرة وسهلة لعملائه. ولعل أهم ما يميز هذه الخدمة أنها تقدم للعملاء في موقع خارج حدود البنك، ما يتيح لهم الوصول إلى مقتنياتهم الثمينة بيسر وسهولة في أي وقت على مدى 24 ساعة. ونحن سعداء بعملنا مع شركة "كوميكستر" ونتطلّع إلى توفير هذه الخدمة المتميزة لعملائنا في وقت قريب".

وسيتمّ وضع خزائن الودائع الشخصية في غرفتين محصنتين في القاعة الرقم 1 في مركز دبي التجاري العالمي، وستضمّ الغرف أنظمة "أوتو فور سيستم" للحماية، التي تضمّ خزائن آمنة للودائع يسهل للعملاء الوصول إليها في أي وقت على مدار الأسبوع، سواء لسحب أو إيداع بعض من مقتنياتهم الثمينة.

بنك دبي الوطني

حقق بنك دبي الوطني أرباحاً صافية في العام 2002 بلغت 569 مليون درهم أي بزيادة نسبتها 25 في المئة مقارنة بالعام السابق.

وأنهى البنك العام 2002 بنمو تمثّل في ارتفاع الأصول بنسبة 7,7 في المئة، وارتفاع الودائع بنسبة 8,1 في المئة، في حين زادت القروض والتسليفات بنسبة 28 في المئة.

وارتفع العائد على السهم إلى 5,24 دراهم في مقابل 4,15 دراهم العام 2001، كما زاد العائد على حقوق المساهمين من 9,76 في المئة العام 2001 إلى 10,36 في المئة العام 2002. وأوصى مجلس إدارة البنك بتوزيع أرباح نقدية بنسبة 40 في المئة.

بنك المشرق



عبد العزيز الغرير

زادت الأرباح الصافية لبنك المشرق بنسبة 25 في المئة خلال العام 2002 لتحقق رقماً قياسياً قدره 504,9 مليون درهم، ويعتبر هذا تعزيزاً للزيادة التي حققها البنك العام 2001 والتي بلغت نسبتها 16 في المئة. وتحسن ربح السهم الواحد بدرجة ملحوظة حيث ارتفع من 56,6 درهماً العام 2001 إلى 70,5 درهماً العام الماضي.

وقال عبد العزيز الغرير الرئيس التنفيذي لبنك المشرق أن المجموعة حققت تحسناً ملموساً في كافة قطاعات الأعمال.

وارتفعت الأصول الإجمالية للمجموعة بنسبة 4 في المئة لتصل إلى 23,7 مليار درهم، فيما ارتفع حجم القروض المقدمة إلى قطاعات الصناعة المستهدفة – سواء أفراداً أو شركات – بنسبة 20 في المئة ليصل إلى 12,6 مليار درهم مقارنة بمبلغ 10,5 مليارات درهم في السنة السابقة. كما ارتفعت نسبة ودائع العملاء نحو 4 في المئة، فيما وصلت نسبة السلف على ودائع العملاء إلى حدٍ مثالي، حيث بلغت 75 في المئة مقابل 65 في المئة في العام 2001.

وبقيت درجة السيولة النقدية في مستوى مريح جداً، فيما بلغت نسبة الأصول السائلة إلى إجمالي الأصول 42 في المئة، وتحسّنت نسبة حقوق المساهمين (صافية من الأرباح المقترح توزيعها) إلى إجمالي الأصول من 12,4 إلى 13,4 في المئة.

وأوصى مجلس إدارة بنك المشرق بتوزيع أرباح نقدية بنسبة 30 في

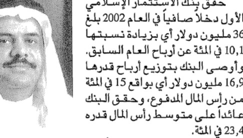
المئة، أي بنفس نسبة العام السابق. وقال **عبد العزيز الغرير** أن قوة أداء البنك عززت ثقته بخطته للسنوات الثلاث المعروفة بإسم "الميزة المضافة" التي كان قد أطلقها في مطلع العام 2002. "إننا ملتزمون بإضافة القيمة الحقيقية بصورة مستمرة لعملائنا وموظفينا ومساهمينا والمجتمع كافة، ونتائجنا المالية تعتبر دليلاً على مصداقية ستراتيجيتنا وطريقة تنفيذها".

بيت التمويل الخليجي

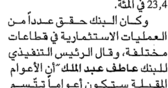
أتمّ بيت التمويل الخليجي (مصرف استثماري مقره البحرين) عملية تملك لأربعة عقارات في المملكة المتحدة تصل مساحاتها القابلة للتأجير إلى 456 ألف قدم مربّع، أي ما يعادل 42,4 ألف متر مربّع، بقيمة إجمالية تفوق 107 ملايين دولار أميركي (67 مليون جنيه إسترليني)، وذلك من خلال شركة "الخليج والأطلسي العقارية" التي قام البنك بتأسيسها بغرض الاستثمار في العقارات بالمملكة المتحدة.

وقال رئيس توظيف الاستثمار في بيت التمويل الخليجي **عبد الرحمن الجسمي**: "إن هذه الصفقة تأتي لتؤكّد على فلسفة البنك في التركيز على سوق المملكة المتحدة العقارية، خصوصاً وأن هذه السوق تمنح المستثمرين عوائد نقدية مجزية".

بنك الاستثمار الإسلامي الأول



عاطف عبد الملك



حقق بنك الاستثمار الإسلامي الأول دخلاً صافياً في العام 2002 بلغ 36 مليون دولار أي بزيادة نسبتها 10,1 في المئة عن أرباح العام السابق. وأوصى البنك بتوزيع أرباح قدرها 16,9 مليون دولار أي بواقع 15 في المئة من رأس المال المدفوع، وحقق البنك عائداً على متوسط رأس المال قدره 23,4 في المئة.

وكان البنك حقق عدداً من العمليات الاستثمارية في قطاعات مختلفة، وقال الرئيس التنفيذي للبنك **عاطف عبد الملك** "أن الأعوام المقبلة ستكون أعواماً تتّسم بالتحديات، وهذا يمثل فرصة ثمينة للنمو. وهدفنا الرئيسي هو تقديم فئة إضافية من الأصول وأن نتوسّع في أعمالنا بالاتجاه نحو أوروبا.

شعاع كابيتال .com

نسبة التغيّر الشهري

	نسبة التغيّر الشهري	نسبة التغيّر السنوي
المؤشر المركّب للأسواق العربية	-1.54	+1.25%
مؤشر السعودية	-2.71%	+1.66%
مؤشر الامارات	+1.39%	+1.80%
مؤشر الكويت	-2.61%	+0.21%
مؤشر مصر	-8.72%	-7.20%

مؤشرات " شعاع كابيتال" لأسواق الأسهم العربية*

في 2003/02/20	المؤشر العام	نسبة التغيير الشهري %	نسبة التغيير السنوي %
المؤشر المركّب للأسواق العربية	1,040.08	-1.54	1.25
المؤشر المركّب لدول الخليج	1,266.79	-1.45	1.48
مؤشر الامارات	1,141.57	1.39	1.80
مؤشر السعودية	1,182.38	-2.71	1.66
مؤشر قطر	1,868.95	1.63	4.23
مؤشر عمان	769.88	-1.57	0.17
مؤشر الكويت	1,859.29	-2.61	0.21
مؤشر البحرين	840.84	-0.19	1.00
المؤشر المركّب لبلاد المشرق	854.70	-3.80	-1.05
مؤشر فلسطين	588.82	-2.64	-4.27
مؤشر لبنان	607.39	-2.02	-0.36
مؤشر الأردن	996.20	-4.41	-0.98
المؤشر المركّب لشمال افريقيا	413.10	-1.28	0.27
مؤشر تونس	681.63	-6.16	-6.60
مؤشر المغرب	631.10	6.83	8.92
مؤشر مصر	269.84	-8.72	-7.20

*القيمة الأساسية للمؤشرات في 1999/12/31 تساوي 1000

بنك دبي الإسلامي



علي الصايغ (اليمين) وعبيد الشامسي رئيس قسم إدارة الموارد البشرية في بنك دبي الإسلامي

أطلق بنك دبي الإسلامي رسمياً شركة التنمية للخدمات المتخصصة في قطاع خدمات الأمن للمباني والمؤسسات التجارية، والصيانة للتخلّص من المخلفات والعوادم الكيميائية وتوفير العمالة المطلوبة لخدمة جميع القطاعات الاقتصادية في الدولة تماشياً مع أحدث الأساليب التكنولوجية. وستقدم الشركة في المرحلة الأولى خدماتها لبنك دبي الإسلامي وللمشاريع العمرانية التابعة له، ثم تستهدف بعد ذلك جميع الشركات العاملة في الدولة التي تحتاج إلى مثل هذه الخدمات.

وقال **علي الصايغ**، المدير العام لشركة التنمية للخدمات: "جاءت الحاجة لتأسيس شركة التنمية من قبل بنك دبي الإسلامي، لتلبية الطلب المتزايد على قطاع الخدمات المتخصصة من قبل القطاعين العام والخاص بالدولة، خصوصاً بعد تنامي التوجّهات نحو الخصخصة وقناعة القطاعين بضرورة تحقيق أداء متميز".

وأضاف: "تسعى الشركة إلى تقديم قيمة مضافة للعملاء، تتناسب مع مكانة بنك دبي الإسلامي والأهداف التي يرمي إلى تحقيقها، وذلك بتوفير خدمات مميزة بأسعار منافسة للشركات الصناعية والتجارية والعقارية وغيرها".

بيت التمويل الكويتي

أجرت مؤخراً وكالة "موديز" للتصنيف تعديلات إيجابية على تصنيفات بيت التمويل الكويتي، جاءت كالتالي:

– تمّ رفع درجة تصنيف ودائعه بالعملات الأجنبية للمدين الطويل والقصير تباعاً إلى (A-3/P-2) من (Baa-2/P-3).

– حصل تصنيف القوة المالية للمصرف (FSR) الذي هو حالياً (D+) على توقعّات "إيجابية".

وأشارت "موديز" إلى نقاط القوة التي يتحلى بها المصرف من ناحية استقطابه نحو 20 في المئة من إجمالي ودائع النظام المصرفي الكويتي من جهة، واستعداد الدولة الكويتية لمساعدته عند بروز الحاجة كون الدولة تملك حصة كبيرة من رأس ماله من جهة أخرى.

وأوضحت "موديز" أن تصنيف الودائع طويلة الأجل للمصرف الذي أصبح (A-3) هو بدرجة أقل من تصنيف المصارف التجارية الكويتية الحاصلة على تصنيف (A-2)، كون المصرف لا يخضع حالياً للرقابة المباشرة من قبل المصرف المركزي الكويتي. أما تحسّن توقعّات تصنيف القوة المالية للمصرف، فيعود إلى تحسّن عمليات الخزينة الأجنبية ونشاط المصرف في الاستثمارات المحلية، هذا إضافة إلى تكاليف التشغيل المنخفضة لديه، وحصوله على مصادر تمويل مستقرة ومتزايدة، وإلى استثماراته الخارجية والتي تسهم في تنويع المخاطر وتقليلها.

وأثنت "موديز" أخيراً على الخطوات الستراتيجية التي قام بها المصرف مؤخراً التي من شأنها تقوية مركزه وتعزيز انتشاره.

"موديز": جودة الأداء في المصارف السعودية

أشارت وكالة "موديز" للتصنيف في تقريرها الصادر مؤخراً عن القطاع المصرفي السعودي إلى أن متوسط التصنيف للمصارف السعودية الذي هو حالياً (Baa3/P-3)، يعكس جودة الأداء المالي العام لهذه المصارف.

ويشكّل التركيز على محافظ القروض الاستهلاكية التي توفّر هوامش ربحية مرتفعة من جهة وانخفاض الكلفة الإجمالية للودائع من جهة أخرى، الجزء الأساسي من حسن أدائها.

وترى "موديز" أن هذه المصارف تقطف حالياً ثمار تركيزها على خدمات التجزئة والخدمات الاستهلاكية التي يرافقها نمو الطلب المحلي على هذه المنتجات والخدمات. وهذا ما يعطيها الدعم إزاء خطر المنافسة الخارجية ويرفع هامش الفوائد لديها، في فترة تشهد انخفاض الإيرادات من الخدمات المصرفية الأخرى بسبب ازدياد المنافسة وانخفاض الفوائد عالمياً.

وتتوقع "موديز" انخفاض هوامش الفوائد على منتجات التجزئة مستقبلاً بسبب ارتفاع حدة المنافسة على توفير هذه الخدمات للمستهلك واستحقاق محافظ هذه القروض وازدياد الحاجة لأخذ مخصصات لها، إذ تظن "موديز" أن الخبرة التي سيكتسبها العملاء تدريجياً في كيفية إدارة أموالهم بشكل أفضل، ستحرم المصارف ودائع منخفضة الكلفة، إذ تشكّل حالياً شريحة الودائع التي لا تحمل فائدة، أكثر من ثلث إجمالي الودائع في القطاع وهي بالتالي توفر مصدراً أساسياً لإيرادات المصارف السعودية.

وتضيف "موديز" أنه على المصارف السعودية التنبّه لخطر نمو المنافسة، والحاجة لشفافية أكبر في بياناتها المنشورة، إذ تتوقع "موديز" أن نمو المنافسة من قبل مصارف أخرى خارج السعودية بواسطة شبكة الإنترنت والتزام المصارف بزيادة نسبة "السعودة" بين العاملين لديها، قد تؤثر كلها على أداء عملياتها.

فعلى الرغم من أن المصارف السعودية لديها نظام موحّد لنشر نتائجها وبياناتها، فإنها بحاجة إلى تطوير محتوى بياناتها لتتوافق أكثر مع المعايير المحاسبية الدولية. ■



ترياق العراق: متى ؟ ولمن؟

تعيش أسواق المنطقة على وقع التهديدات الاميركية للعراق، وينتظر الجميع مسار الأحداث التي قد تتطور فجأة. وبين ما يتوقعه البعض من ان تطول فترة الانتظار أو تقصر، ثمة حالة عدم استقرار في الخليج وسائر البلدان العربية. فإذا طال الانتظار ستكون النتائج سيئة وإذا طالت المعارك التي قد تحصل ستكون النتائج سيئة، وإذا تحقق واحد من السيناريوهات المتشائمة كالتي ترسمها بعض الدوائر العسكرية الروسية فإن تعقيدات عدة قد تنشأ منها مثلاً ارتفاع سعر برميل النفط الى 60 دولاراً!

وحدهم المحللون في الولايات المتحدة متفائلون ويعتبرون انه اذا حصل تغيير في العراق فإن بوابة استثمارية كبرى ستفتح مع انطلاق ورشة اعادة الاعمار، لأن البلد تحتاج لسنين من العمل المتواصل لكي تعود الى سابق عهدها. ومن الفرص الاستثمارية التي يتحدث عنها المحللون تلك التي تقع في قطاع الاتصالات.

فالعراق رأس الخليج العربي ويتوسط تركيا وايران والكويت والسعودية وسورية والاردن على مساحة 437 الف كلم² مربع، ولذلك يقال ان مركزه الجغرافي يعدّ أهم نقطة ستراتيجية على شط العرب. ويشكل احتياطي النفط العراقي اليوم ما بين 92 و 112 مليار برميل، ما يجعل العراق ثاني أكبر بلد في العالم بعد السعودية (264 ملياراً) من ناحية احتياطي النفط.

وبسبب نتائج حرب الخليج الأولى والثانية فقد بات قطاع الاتصالات العراقي من الاسوأ عالمياً، حيث تقتصر الاتصالات على الهاتف الثابت الذي يعاني من جملة مشاكل خصوصاً بعد الحصار وتطبيق اتفاق النفط مقابل الغذاء. واليوم يتوفّر فقط نحو 3 خطوط لكل 100 مواطن (700 الف خط هاتفي لنحو 24 مليون مواطن). وهذا يجعل نسب الاتصالات في العراق الاسوأ عربياً، ما أثّر بدوره على نسب مستخدمي الإنترنت الذين يناهزون 30 الفاً يعتمدون على مزوّد خدمات إنترنت واحد.

لذلك، فإن حدوث أي تغيير وانطلاق إعادة إعمار للبلاد – كما تؤكد تصريحات وزير الخارجية الاميركي كولن باول – قد يؤدي الى إعادة خلط أوراق العقود التي وقّعتها الحكومة الحالية مع الشركات الفرنسية والروسية والصينية مثل الكاتيل وهواوي في قطاع الاتصالات، وفتح مجالات جديدة للعمل والاستثمار في مجالات مثل: السنترالات والمقاسم الهاتفية، أنظمة اللاسلكي بما فيها الجيل الثاني من الهاتف النقّال، انظمة الاتصالات بالأقمار المدارية، الألياف البصرية لربط المدن، بوابة اتصالات دولية جديدة.

إياد ديراني

أرقام معلوماتية من السعودية

حجم سوق تكنولوجيا المعلومات السعودي بما يتضمّنه من برامج إلكترونية وتجهيزات كمبيوتر وخدمات واتصالات معلوماتية، قد تصل قيمته إلى نحو 4,7 مليارات دولار في نهاية 2005. أما التجارة الإلكترونية بين الشركات فقد تصل قيمتها في 2005 إلى نحو 1,5 مليار دولار. ويدعم مؤشر سوق النقّال مجمل السوق السعودية بعد الزيادة الكبيرة في عدد مستخدمي النقّال بنحو 57 في المئة في أول 8 اشهر من العام 2002 أي من 2,55 مليون إلى نحو 4 ملايين.

استثمار متنام في قطاع الاتصالات العربي

توقّع الاتحاد الدولي للإتصالات ارتفاع حجم الاستثمارات في خطوط الهاتف النقّال على مستوى بلدان الخليج ليصل إلى نحو 545 مليون دولار بحلول العام 2004 مقارنة بنحو 371 مليوناً تمّ استثمارها في تطوير هذه الخطوط العام 2002. وأوضح التقرير أن هناك مؤشرات إيجابية في ما يتعلق بمعدلات نمو الاستثمارات الجديدة الموجّهة لقطاع الاتصالات في المنطقة. كذلك أشار إلى أن قطاع الاتصالات لا زال مهيئاً لجذب استثمارات جديدة متوقّعاً أن يصل معدل نمو تلك الاستثمارات إلى نحو 10 في المئة ليصل إجمالي المبالغ التي يمكن استثمارها في هذا القطاع على مستوى المنطقة إلى 4 مليارات بحلول العام 2004.

شركة يابانية تخترق حاجز الكمبيوتر الفائق

أعلنت شركة NEC اليابانية ومجموعة ريكين للأبحاث أنهما اقتربتا من التوصّل إلى تصنيع كمبيوترات فائقة السرعة في ما يعدّ اختراقاً تكنولوجياً نوعياً غير مسبوق، إذ أن الكمبيوتر الفائق لا يزال احتكاراً أميركياً. ويتوقّع أن تتفوق قدرات الكمبيوتر الجديد (Super Computers) الذي يعتمد على "التكنولوجيا الكمية" عند طرحه للإستخدام على أجهزة الكمبيوتر العادية، خصوصاً في مجالات معينة مثل تخزين البيانات أو البحث عن معلومات وسط كميات هائلة من البيانات. غير أن المتحدث باسم شركة NEC قال إن هذا النوع المتطور من أجهزة الكمبيوتر لن يظهر في الأسواق على الأرجح قبل العام 2020. وستستخدم كمبيوترات "الكيوبايت" وهو شكل من جزيئات الطاقة يعدّ الوحدة الأساسية للبيانات. وستكون في نهاية الأمر أكثر مرونة وسرعة في معالجة البيانات مقارنة بالأجهزة الحالية.

بعد ثلاثة عقود على انتقالها من وزارات الدفاع إلى مختبرات الشركات الخاصة

هل تعود التكنولوجيا إلى قبضة "الجنرالات"؟

صدّرت مختبرات الجيوش التكنولوجيا المعلوماتية إلى قطاعات رجال الأعمال منذ زمن بعيد، وقد شهدت بلدان مثل الاتحاد السوفياتي السابق والمملكة المتحدة والولايات المتحدة هذه الظاهرة بشكل واضح إثر الحرب العالمية الثانية، واتسمت المعلوماتية بهذه الصفة مع انتقال أنظمتها وأجهزتها ومعداتها من ساحات القتال ومراكز الاستخبارات إلى غرف الاجتماعات في الشركات ومكاتب المدراء ومعامل الإنتاج. ومع انتقال الحروب بشكلها العنيف المترافق مع استخدام المواد المتفجرة إلى شكلها الاقتصادي المتمثل بحروب الشركات والبورصات والأسواق والتحالفات الاقتصادية والشركات العابرة للقارات، انتقلت أبحاث التكنولوجيا إلى مختبرات الشركات. لكن المستغرب اليوم هو بروز مؤشرات على عودة بحوث ودراسات التكنولوجيا Research& Development في تكنولوجيا الاتصالات والمعلوماتية إلى "العسكر" مع ميزانيات خيالية.

بداية القرن الحالي شهدت تراجعاً في الإنفاق ضمن الشركات بعد أزمات بورصات المعلوماتية والاتصالات، وتزامن ذلك مع ارتفاع الموازنات الدفاعية في الولايات المتحدة الأميركية والمملكة المتحدة وإسرائيل وغيرهم. وقد سجّلت مثلاً الولايات المتحدة وحدها ارتفاعاً في ميزانيتها العسكرية بنحو 50 مليار دولار من 329,15 العام 2002 إلى 379,4 العام 2003. وفي الجهة الأخرى انخفضت ميزانيات الأبحاث في شركات عدة تصنّع الكمبيوتر والهاتف النقّال والشبكات مثل: نورتل، دل، موتورولا، اريكسون ونوكيا.

إلاّ أنّ هذا لا يعني انخفاض ميزانيات الأبحاث والدراسات في كل شركات التكنولوجيا الكبرى، فقد سجّلت مثلاً شركة مايكروسوفت نحو 5,2 مليارات دولار إنفاق على البحث والتنمية للسنة المالية 2003 ما يمثّل نحو 16 في المئة من العائدات الصافية Net Revenues. والسؤال المطروح هو: هل تعود مبادرة الإنفاق على أبحاث التكنولوجيا إلى الجيش الأميركي فتتقلّص مبادرة الشركات الخاصة لتعود إلى أخذ دور المتفرّج الذي يستعطي التكنولوجيا على أبواب وزارات الدفاع، كما في ستينات وسبعينات القرن الماضي، وما هي الفرص التي ستنشأ نتيجة للمتغيرات؟

جذور التكنولوجيا

خدمات الاتصالات والمعلوماتية التي نستخدمها اليوم مثل الهاتف النقّال والإنترنت والكمبيوتر المحمول والاتصالات عبر الأقمار المدارية ورسائل البريد الإلكتروني وغيرها.. انطلقت من ميادين القتال مع شركات مثل: IBM، موتورولا، بوينغ، تومسون، لوسنت، جنرال موتورز وكرايزلر. فشركة موتورولا مثلاً هي من أبرز مصنّعي أولى أجهزة الاتصالات الخاصة بالجنود والعربات المدرّعة.

والإنترنت التي غلبت صفتها على مجمل عالم المعلوماتية اليوم هي ذاتها نتاج عسكري استخدمه الجيش الأميركي في سبعينات القرن الماضي وصدّره للقطاعات الاقتصادية في الثمانينات. أمّا الكمبيوتر الفائق السرعة Super فقد احتكرت ولا تزال أسرار صناعته شركات قليلة جداً وحافظت على تدفّق منتجاته الفائقة إلى وزارة الدفاع الأميركية التي تحظّر تصديره من دون إذن. وفي مجال الشيفرات المعلوماتية وصناعة الأرقام المتسلسلة وسائر أنواع حماية المعلومات، فأيضاً يصنع ويصدر فقط بإذن من وزارة الدفاع الأميركية اعتماداً على قوانين تصدرها الحكومة. ومن المعروف مثلاً أنّ برنامج نيتسكايب Netscape الخاص بتصفّح الإنترنت تمّ منع تصديره إلى: السودان، العراق، سورية، إيران، كوريا الشمالية وغيرها، لأنّه يتضمّن برمجة متطوّرة قد تساعد على استخدام شيفرات معقدة. أمّا تكنولوجيا الشيفرات فلا تصدّر قبل أن تمرّ تحت رقابة لجنة خاصة في وزارة الدفاع الأميركية، ومعروف مثلاً أنّ تكنولوجيا التشفير (128 بت) بقيت أكثر من عام تحت الدراسة إلى أن أطلق سراحها إلى القطاع الخاص بعد أن حصلت وزارة الدفاع على مفاتيح تعطيل وتحليل وفك هذه الشيفرات.

وربما تتضح صورة انتقال التكنولوجيا أكثر في صناعة أشباه الموصلات التي تعتبر أكثر الصناعات تقدّماً وتشكّل أوضح صورة للقدرة التصنيعية في المختبرات والمعامل الرقمية العالمية. فالمعالجات (هي أهم مكوّن في الكمبيوتر وهي تقارن بالدماغ البشري مجازاً) تتطلّب معرفة عميقة وقدرات خاصة في مجال صناعة "أشباه الموصلات" Semiconductors التي تحتكر أسرار صناعتها بلدان قليلة في العالم مثل: الولايات المتحدة، اليابان، الصين، تايوان، إسرائيل والهند. وقد شهد هذا المجال حروباً تكنولوجية "صغيرة" بين شركات ومختبرات على مدى من الزمن إلى أن استقرت وباتت تحت قبضة بعض الشركات في الولايات المتحدة الأميركية. وتحتكر حالياً شركات مثل Intel



التكنولوجيا في غرف العمليات العسكرية

وAMD أسرار صناعة وتسويق هذه المنتجات.

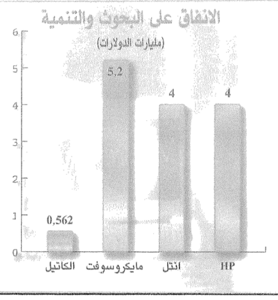
هذه الصناعة انتقلت إلى الكمبيوتر التجاري من الكمبيوتر العسكري الذي يحتفظ دائماً لنفسه بالسرعة العالية ويصدّر إلى التجارة والأسواق الأجهزة التي كان يستخدمها قبل عقد من الزمن.

ويقول خبراء إنّ فجوة تكنولوجية عميقة تفصل بين أجهزة الكمبيوتر التي تستخدمها مثلاً قوات الجيش الأميركي في "قاعدة العديد القطرية" التي قد تدير الحرب على العراق وبين الكمبيوتر الذي يستخدم في البنوك والمصانع وغيرها. كذلك فإنّ البرنامج الذي تدرّب على استخدامه ضباط مركز التحكّم في هذه القاعدة "نظرة من الداخل" لا تصل إلى مستواه أرقى برامج الذكاء الاصطناعي المكلفة بتوقّع ارتفاع وهبوط أسعار الأسهم في البورصات العالمية.

وإذا كان الخبراء حالياً يتحدثون عما يسمى الهوية الإلكترونية التي ستحل مكان كل أنواع التواقيع الإلكترونية والتشفير في أكثر من وسط إلكتروني، والتي ستحتوي على معظم المعلومات الشخصية التي تعود لمستخدم البريد الإلكتروني وزوّار المواقع والذين يقومون بالدخول إلى حسابهم المصرفي أو الذين يطلبون أوراقاً رسمية من مواقع حكومية. فهذه عملياً كانت مستخدمة مع "العديد" العسكري إلاّ أنها بعد نحو عقد من الزمن بدأت تنتقل إلى تسهيل حياة المواطنين.

البنتاغون: إنفاق متزايد على التكنولوجيا

من أصل مجمل ميزانية العام 2003 (379,4 مليار دولار) خصصت وزارة الدفاع الأميركية نحو 108 مليارات دولار للقوات الجويّة يخصص منها 24,6 ملياراً للتحديث والتحويل والباقي لشؤون عسكرية أخرى، كذلك وفّرت نحو 8,2 مليارات لبرنامج الدرع الصاروخي الذي يتضمّن مشاريع معلوماتية وتكنولوجية مهمة مثل الأشعة ما تحت الحمراء للمركبات الفضائية SBIRS وقواعد الليزر الفضائية SBL.



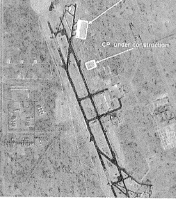
الشركات: عدم استقرار

مع إعلانها عن ميزانية الأبحاث والتنمية للسنة المالية 2003 اتضح أنّ "ألكاتيل" قد حددت نحو 562 مليون دولار أي ما يوازي نحو 12,5 في المئة من المبيعات لعام 2002 (مع الانتباه إلى أنّ المبيعات انخفضت من نحو 25 ملياراً العام 2001 إلى نحو 16,5 ملياراً العام 2002 وهذا يعني انخفاضاً في ميزانية البحوث والتنمية).

أمّا "انتل" التي أعلنت عن 4 مليارات دولار لميزانية البحوث والتنمية العام 2003 فتعتبر أنّ الانخفاض بسيط ولا يمكن ملاحظته، إلاّ أنّه في الحقيقة ملاحظ جداً لأنّ حجم أعمال "انتل" ازداد بين العامين 2001 و2003 ما يحتاج عملياً إلى زيادة في البحوث.

HP قالت على لسان رئيستها **كارلي فيورينا** أنه في الوضع الذي تنتظر فيه الشركة نمواً بسيطاً، فإنّ الإنفاق على البحث والتنمية لن يتجاوز 4 مليارات دولار للعام 2003. ومن معاني كلام **فيورينا**، يقول بعض الخبراء: "HP لن تقامر بالمزيد في وقت تنخفض فيه المبيعات ويزداد المستهلك تطلباً". ويدعم هذا الرأي ما تشهده الأسواق في منتجات HP التي بدأت بدمج أجهزة عدة في جهاز واحد مخفّضة في الوقت ذاته أسعار أجهزتها للمستخدم النهائي.

على عادته، وفي الاجتماع المالي التحليلي السنوي للشركة فاجأ **بيل غايتس** رئيس شركة مايكروسوفت حتى بعض المقربين منه بالإعلان عن تفاؤل كبير للسنة المالية 2003 التي وصفها بـ"الواعدة جداً" Promising. وظهر هذا الإيمان في ميزانية الأبحاث والتطوير التي شكّلت نحو 5,2 مليارات دولار، أي نحو 16 في المئة من العائدات الصافية Net Revenues.



قاعدة "العديد" الأميركية كما تبدو من أقمار التجسس

رسالة بالأرقام

ليس واضحاً على الأقل حتى اليوم مدى انتقال قيادة التكنولوجيا من الشركات إلى العسكر، إلاّ أنّ الأكيد أن ثمّة تغييرات عميقة تحدث، ويدل على النشاط الحاصل في هذا القطاع لوائح الأرقام والميزانيات المرصودة. فإذا صحّت توقعات المراقبين تكون الأسواق على حافة عصر جديد قد ترافقه ثورة رقمية جديدة، لأنه في المرة الأخيرة التي ارتفع فيها الإنفاق العسكري على التكنولوجيا إثر الحرب العالمية الثانية ظهرت الإنترنت وأعقبتها الاتصالات اللاسلكية والكمبيوتر الشخصي. واختلت نتيجة لذلك عشرات الموازين وفقدت شركات عديدة ريادتها كما حصل مع رهانات IBM الخاسرة من أن عصر الكمبيوتر الشخصي لن يحين قبل زمن بعيد، وربحت شركات أخرى نتيجة لتجاوبها مع المتغيرات وفهمها لمعنى وصول التكنولوجيا للأفراد مثل **وليم هوليت** و**ديفيد باكرد** اللذين أسسا Hp العام 1939 في مرآب للسيارة وفي يدهم فقط 538 دولاراً.

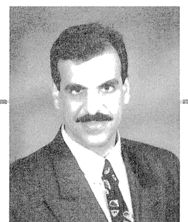
المؤشرات ليست واضحة كالشمس، إلّا أنها قابلة للرصد من جانب أشخاص يعرفون الفرصة عندما تبدو سانحة. ■

إياد ديراني



رئيس المكتب الاقليمي العربي للاتحاد الدولي للاتصالات:

التغطية الهاتفية العربية معقولة والمشكلة في خدمات تكنولوجيا المعلومات



إبراهيم القاضي،
رئيس المكتب الإقليمي للإتحاد الدولي للإتصالات

الاتحاد الدولي للاتصالات لاعب أساسي في قطاع الاتصالات والمعلوماتية في العالم وهو منذ تأسيسه العام 1865 يتطور ويواكب المستجدات. ومن مكتبه الإقليمي في القاهرة يتابع العمل العربي المستمر منذ أعوام لتنمية الاتصالات في المنطقة العربية، فتح آفاق جديدة تساهم في تنمية الأسواق ودعم الاقتصادات المحلية.

أ. د. إبراهيم القاضي رئيس المكتب الإقليمي للاتحاد المتابع الدؤوب للقطاع وشؤونه يعرف كيف يدل على الجرح من دون أن يحمل على التشاؤم. وقد أجرت "الاقتصاد والأعمال" معه هذا الحوار على هامش أعمال الاجتماعات التحضيرية للقمة العالمية لمجتمع المعلومات في الإسكوا – ESCWA بيروت.

■ كيف تقيّمون وضع الاتصالات في العالم العربي؟

□ الوضع لا بأس به بالنسبة للاتصالات الهاتفية الثابتة ومعدلات تغطية الهاتف النقال، فنحن نكاد نصل الى المعدل العام العالمي. أما اذا أجرينا المقارنة مع معدل الدول المتطورة فنحن ما زلنا متأخرين ولكننا نتحسن. تكمن مشكلتنا الأساسية في مؤشرات خدمات المعلوماتية والانترنت، مثل نسبة استخدام الكمبيوتر (عدد الحاسبات الشخصية) وعدد المستخدمين لشبكة الانترنت وعدد الموقع العربية عل الشبكة، ونحن هنا متأخرون جداً عن المعدل العالمي في هذا الخصوص، هذا بالإضافة الى عوامل أخرى مثل البنية التحتية والاتصال والكلفة وعوامل ثقافية واجتماعية مثل اللغة والمضمون ومعرفة استخدام الكمبيوتر وحتى الرقابة. إن أهم مشكلة نواجهها هي أمية الكومبيوتر، فنحن نواجه قضية الخوف من الكمبيوتر في العالم العربي. كما يستخدم البعض الكومبيوتر والانترنت للتسلية ولأهداف اجتماعية وليس للعمل فقط.

■ ما هي المشاكل الأساسية في العالم العربي؟

□ أهم مشكلاتنا هي الفرق الشاسع في نسبة استخدام الخطوط الثابتة بين بلدان مجلس التعاون الخليجي الغنية وتلك النامية مثل السودان واليمن والجزائر. العالم العربي غير متجانس ونلاحظ ذلك داخل الدولة الواحدة، نرى الفرق ما بين الضواحي والمناطق الريفية، والمدن والقرى. بناء عليه فنحن ندعو الى إصلاح القطاع عبر تحريره وتنظيمه وزيادة المشاركة الخاصة فيه.

■ هل أنتم راضون عن العمل الذي تمّ حتى الآن في العالم العربي؟

□ حالياً لا يمكن الرضى عن سرعة ونسبة التقدّم في العالم العربي، فالعالم في تقدم مستمر، وان لم نتقدم بالسرعة ذاتها فنحن عملياً نسير الى الوراء. علينا اليوم ان نرى موقعنا يتحسن نسبياً (بالمقارنة مع البلدان الأخرى) وليس وضعنا بحد ذاته مقارنة مع الماضي، على سبيل المثال تحسن الوضع النسبي للمغرب كثيراً خلال الاعوام العشر الماضي وهذا شيء جيد ولكن دولاً عربية أخرى مثل العراق قد تراجعت. لذلك يجب ان نسرّع من تقدمنا مقارنة بالعالم وليس بوضعنا من أعوام عديدة.

■ ما هو، باعتقادك، السبب الرئيسي للتأخير في إصلاح القطاع؟

□ ان الحكومات ليست معتادة على التخلي عن القطاعات والسبب يعود الى السياسات الحكومية التي لم تتغير إزاء المردودية العالية لقطاع الاتصالات. ولا تبدو الشركات الأجنبية مهتمة حالياً بالاستثمار في البلدان العربية بسبب الصعوبات المالية التي تواجهها في بلادها، إلا ان الشركات الدولية الخاصة لا تزال في حالة جيدة. فالانهيار الذي حدث للأسواق المالية في قطاعات التكنولوجيا والاتصالات حصل بسبب أخطاء في الأعمال والمبالغة في التوسع وليس لضعف في القطاع فهو في نمو مستمر ربما ليس بالنسبة ذاتها مثل قبل ولكنه ينمو.

■ كيف تقيّمون وضع شركات الاتصالات في العالم العربي؟

□ أولاً، ستجري مزايدة جديدة في البحرين لمشغل نقّال ثانٍ وهذا مؤشر جيد على تقدم القطاع، وعلى ما يبدو فإن شركات خليجية وعربية وغيرها تفكّر في الاستثمار في هذه المزايدة. وقد أقيمت أيضاً خطوات لفتح السوق السعودية وحققت عملية تخصيص جزء من أسهم شركة الاتصالات السعودية نجاحاً كبيراً على الرغم من الوضع السياسي، أما الوضع في الأردن فلم يكن مشجعاً لعدة عوامل منها ارتفاع سعر السهم. وفي لبنان ومصر تم إقرار قانون الاتصالات. ونتوقع حل مسألة رخص الخليوي بشكل نهائي وناجح.

■ ماذا ينوي الاتحاد الدولي للإتصالات أن يفعل في المنطقة العربية؟

□ إحدى أهم أهداف ITU هي تطوير

قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في الدول الأعضاء، والمكتب الإقليمي العربي للاتحاد يحاول أن يقدم كل مساعدة ممكنة لتنمية وتطوير قطاعات الاتصالات والمعلوماتية في العالم العربي، كذلك نحن نؤمّن مساعدات مباشرة لست دول نامية في العالم العربي وهي اليمن والسودان وجيبوتي والصومال وجزر القمر وموريتانيا، ولدينا أيضاً برامج مستمرة مع السعودية والمغرب بالإضافة الى برامج المشاركة والاستشارات والتدريب.

ونحن بصدد التحضير لاجتماعات مهمة مثل الاجتماع السنوي الخامس لتطوير الاتصالات في العالم العربي الذي ننظمه للمرة الأولى مع عضو من القطاع الخاص، وهو مجموعة الاقتصاد والأعمال تحت رعاية الحكومة اللبنانية بالتزامن مع انعقاد الجمعية العامة في ArabSat. وهذه المرة الأولى التي نقوم فيها بمؤتمرات كهذه بالمشاركة مع عضو من القطاع الخاص. المشاريع الأخرى تضم الاجتماع الثالث للقطاع الخاص في العالم العربي خلال الربع الأخير من هذا العام بالإضافة إلى ورشة العمل الإقليمية للتطبيقات الإلكترونية في الإمارات العربية المتحدة والاجتماع الإقليمي لادارة الطيف الترددي في البحرين، ونقدم في شهر مارس/آذار برنامجاً تدريبياً حول "حساب تكاليف المكالمات والتسعير" وورشة عمل جول". وإجمالاً فلدينا أكثر من 20 حدثاً ينظمها المكتب الإقليمي العربي للاتحاد هذا العام.

■ **تعاني ITU من وضع اقتصادي صعب بسبب خفض المساهمات المالية للدول الأعضاء، هل سيؤثر ذلك على دورها؟**

□ هذا صحيح مع الأسف، فنحن في أزمة اقتصادية صعبة، وسيكون التمويل في السنوات الأربع المقبلة سيكون أقل مما كان من قبل، مع العلم ان حكومات الدول الأعضاء تساهم بحوالي 85 في المائة من ميزانية الاتحاد. لذلك فنحن نحاول ان نرفع الكفاءة ونزيد الفعالية في أداء مهامنا في المنطقة العربية بحيث لا نقلل من من أعمالنا ونشاطاتنا وسننفتح لمزيد من التعاون مع الأمم المتحدة والقطاع الخاص وشركات التمويل. وفي المحصلة النهائية فنحن على يقين بأن الاتحاد الذي قاد باقتدار تطورات الاتصالات منذ تأسيسه في عام 1865 سيبقى منظمة دولية في الطليعة وسيواصل أداء رسالته في قيادة قافلة التطور وسيكون قادراً على التكيف والتأقلم مع التغيرات والتحديات الجديدة مثلما فعل دائماً عبر تاريخه الطويل. ■



ديديه تراسار نائب رئيس ماكستور في أوروبا، الشرق الاوسط و أفريقيا

كلاس دي فوس نائب الرئيس والمدير العام لشركة ويسترن ديجيتال أوروبا والشرق الاوسط وافريقيا

ماكستور و ويسترن ديجيتال:
إهتمام بسوقي مصر ولبنان

في أسبوع واحد أعلنت كل من شركة ويسترن ديجيتال وشركة ماكستور المتخصصتين في وسائل التخزين الرقمي Digital Storage اهتمامهما بالسوقين المصرية واللبنانية عبر حدثين الاول في القاهرة والثاني في بيروت. والواضح أن دعم الموزع المحلّي هو الخطوة الوحيدة التي قاما بها حتى الآن، فقد ذكرت ويسترن ديجيتال أنها مهتمة جدا بتعزيز التحالف مع موزعها الرسمي في مصر شركة شمال أفريقيا NAC و" شريكها الذهبي" MAS Egypt. أما ماكستور فشددت على أهمية موزعيها في الإمارات Almasa، TechData و FTC واعتبرتهم كافين لخدمة العملاء في المنطقة.

ويقول كلاس دي فوس نائب الرئيس والمدير العام لشركة ويسترن ديجيتال أوروبا والشرق الاوسط وأفريقيا أنه "بدعم الشركة لشركائها فإنها تدعم مبادرة الحكومة المصرية الرامية الى تعزيز استخدام الكومبيوتر في التعليم والمنزل". وأضاف: "من خلال زيادة عدد المنازل التي تمتلك جهاز كومبيوتر فإن الحكومة المصرية تفعّل الاقتصاد وتدفعه للأمام، ومن جهتنا سنطلب من شركائنا دعم هذه المبادرة."

أما ديديه تراسار نائب رئيس ماكستور في أوروبا، الشرق الأوسط و أفريقيا فقال لـ الاقتصاد والأعمال أن السوق تشهد تغيرات، "فبعد فترة من تمركز العمل في دبي يتشكل اليوم اهتماما ببلدان مثل لبنان ومصر اللذين يسجلان أرقام نمو معلوماتي لا سابق لها. وقد أظهرت الأبحاث السوقية أن قطاع تجميع الكومبيوتر الشخصي في لبنان سينمو بنسبة 30 في المئة خلال العام 2003، ونحن نعتقد أن هذا سيشكل فرصة ذهبية للسوق اللبنانية. لذلك ماكستور أتت إلى لبنان لكي تنمي الثقة مع مجمعي أجهزة الكومبيوتر في لبنان." وعما إذا كانت ماكستور مهتمة بفتح مكتب في بيروت قال: "لا ضرورة حاليا لمكتب أو لموزع خارج الإمارات".

راية المصرية:
استثمارات جديدة

في إطار خطتها الستراتيجية للتوسع إقليمياً ساهمت شركة راية القابضة في تأسيس شركة جديدة لتسويق خدمات وبرمجيات راية في أفريقيا وتقديم الخدمات الاستشارية في مجال "Bridge Technologies" التكنولوجيا والاتصالات للقطاعات المختلفة.

وقال إيهاب عثمان رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب أن المهارات الفنية المتخصصة لراية – والتي يتعدى عددها الألف متخصص، أثبتت احترافها في العديد من المشروعات الحكومية والخاصة في مصر وإقليمياً. ومن العوامل المساعدة في اختراق هذه الأسواق توافر عدد كبير من الكوادر المصرية والأسعار التنافسية لهذه العمالة مقارنة بأسعار العمالة الأوروبية التي تعتمد عليها دول شمال أفريقيا خاصة. وقال أنه يتم التفاوض على العديد من المشروعات في نيجيريا والمغرب وليبيا.

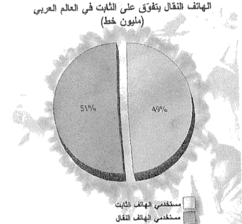
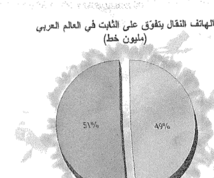
وأضاف إيهاب عثمان أن التحديات المرتبطة باقتحام الأسواق الخارجية تتطلب كيانات متخصصة بجانب مكاتب التمثيل التجاري والوكلاء تقوم بمسح الأسواق الخارجية ودخول تحالفات مع شركات عاملة بها، تجمع بين فهم للمنتجات والخدمات المراد تصديرها ومعرفة عميقة بالسوق تتيح القدرة على تحديد الفرص واقتناصها.

وأكد مدحت خليل، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لراية القابضة ان تأسيس شركة متخصصة لهذا الغرض جاء خطوة هامة نحو التوسع في شبكة التحالفات الستراتيجية التي تكونها راية من المحيط إلى الخليج حيث قامت راية بتأسيس فروع لها في السعودية والإمارات كما دخلت العديد من التحالفات في الشام ودول الشرق الأوسط ونجحت في تنفيذ العديد من المشروعات الإقليمية ومنها مشروع مكننة البنك المركزي السوري وسورياتل للمحمول بسوريا والبنك المركزي الأردني وفاست لينك للمحمول بالأردن والتركيب والتدريب على تطبيقات أوراكل للتجارة الإلكترونية ومشروع بجازي للمحمول بالجزائر.

شريط الاتصالات

النقّال يتفوّق على الثابت!

تجاوز عدد مشتركي الهاتف النقّال في البلدان العربية عدد مشتركي الهواتف الثابتة وبات العدد مع بداية العام 2003 على الشكل التالي: نحو 24 مليوناً للنقّال و23,35 للثابت.

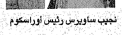



المصدر: شركة سيمنز

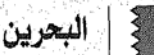
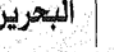


الجزائر

وقّعت Algerie Telecom (AT) عقداً مع شركة اريكسون السويدية بقيمة 162,3 مليون دولار لتركيب شبكة النقّال الثانية وتأسيس 700 ألف خط لتأمين الخدمات لنحو 12 من أصل 48 محافظة. أما المشغل الثاني في الجزائر وهو أوراسكوم تيليكوم OTA فقد أمل في نهاية هذا العام تحقيق خدمة نصف مليون مشترك GSM، ولكن على الرغم من تحقيقه أرباحاً جيدة ونيله حصة كبيرة من السوق الا انه لم يحقق حجم قاعدة المستخدمين التي سعى اليها.


نجيب ساويرس رئيس أوراسكوم

والشركات التي لم ترس عندها العملية هي هواوي Huawei وزونغزينغ Zhongxing الصينيتين وموتورولا الأميركية والكاتيل الفرنسية وسيمنز الألمانية وتذكر التقارير أن ثمة احتمال كبير أن تقدم الرخصة الجزائرية الثالثة للنقال بنهاية السنة الحالية.

البحرين

حدّدت حكومة البحرين يوم الخامس من آذار/مارس 2003 موعداً نهائياً لتسليم الاقتراحات والعروض للمزايدة من أجل رخصة النقال الثانية، وقد وضعت الحكومة بنوداً وشروطاً مناسبة للرخصة جعل منها عرضاً جذاباً للجهات المهتمة.

مصر

وقّع يوشيو اوتسومي، أمين عام الاتحاد الدولي للاتصالات ITU، اتفاقية مع السفيرة نائلة جبر الممثلة الدائمة لمصر لدى المقر الأوروبي للأمم المتحدة لعقد المعرض والمنتدى الدولي السادس للاتصالات لمنطقة أفريقيا في القاهرة العام 2004.

من جهة أخرى كانت Telecom Egypt (TE) قد حضّرت لتوسعة الشبكة الثابتة بعد تلزيم Telspec الإنكليزية لتأمين أنظمة وتقنيات اتصال إلى منظمة مشاريع الخدمات الوطنية National Services Project Organization وشركة مشاريع الاتصالات العربية Arabian Telecommunication Project Company اللذين يؤمنان صيانة شبكة Telecom Egypt. وستؤمن المعدات الجديدة خطوط لنحو 100 ألف مواطن من خلال البنية التحتية ذاتها.

ومن المتوقع أن يجري تقديم رخصة جديدة للهاتف النقال في الربع الأخير من السنة الحالية.

المغرب

تعتبر سوق الاتصالات المغربية أول سوق في المنطقة تشهد ظاهرة واضحة لاستبدال الثابت بالنقّال فالخدمات الصوتية (للثابت والنقال) لا تزال تحتل الحصة الأكبر من السوق مع النقال في المرتبة الأولى. وفي حين ان خدمات النقال في Maroc Telecom مزدهرة، فإن خدمات الثابت تتراجع. أما Medi Telecom فقد حصلت على حصة كبيرة من نسبة مشتركي النقّال الجدد في 2002 فاقت حصة Maroc Telecom لتضمن نجاحها كمشغل اتصالات في المنطقة.

قطر

سجلت Q-Tel ارتفاعاً في دخلها بنحو 12 في المئة العام 2002 مع نحو 172 مليون ريال قطري، وهو أعلى رقم وصلت إليه بين الأعوام الفائتة. وكانت سجّلت العام 2001 نحو 153,7 مليون ريال قطري.

اليمن

إعتبر كمال حسين الجبري مدير عام مؤسسة الاتصالات اليمنية ان منتصف العام 2003 هو موعد السوق اليمنية لتخطّي حاجز المليون خط ثابت ونحو نصف مليون خط نقّال.

الرؤية الستراتيجية لوزارة المواصلات اليمنية 2001- 2015

النوع	العام 2000	العام 2025
خطوط الهاتف الثابتة لكل 100 نسمة	1,9	15
خطوط الهاتف النقال لكل 100 نسمة	0,175	15
مضيفات الإنترنت لكل 10000 نسمة	0,02	70
مشتركي الإنترنت لكل 10000 نسمة	4	260
عدد أجهزة الكمبيوتر الشخصية لكل 100 نسمة	0,2	7

*المصدر: وزارة المواصلات اليمنية

ايسر

المنطقة تشهد ازدهاراً تقنياً منقطع النظير





إيمانويل أكولا، نائب الرئيس لشركة ايسر الشرق الأوسط وأفريقيا، وكريشنا مورثي، مدير عام ايسر الشرق الأوسط

تعزيزاً لخدماتها، افتتحت "ايسر" كمبيوتر الشرق الأوسط إحدى أكبر الشركات المطوّرة للأجهزة التقنية مركزاً لرعاية العملاء هو الأول لها في المنطقة. وسيعمل هذا المركز إنطلاقاً من المنطقة الحرّة في الإمارات– منطقة جبل علي، ويوفّر الخدمات الى العملاء في الامارات كمرحلة أولى على أن يغطي منطقة الشرق الأوسط في مرحلة لاحقة.

وتتزامن هذه الخطوة مع إصدار شركة الأبحاث IDC نتائج جديدة أظهرت تميّزاً في أداء "ايسر"، إذ حققت نمواً ملفتاً للنظر يصل إلى 27 في المئة العام 2002 لتحل بذلك في المرتبة الثانية في حصة أجهزة الكمبيوتر المحمولة وفي المرتبة الرابعة في الأداء الاجمالي في كل من أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

وعن هذه النتائج قال نائب الرئيس لشركة ايسر الشرق الأوسط وأفريقيا **إيمانويل أكولا**: "تستمر شركتنا في التفوّق على منافسيها بفضل أدائها الذي يتمحور حول متطلبات العملاء والتقنية المتطوّرة التي تقدمّها. وبسبب الإقبال المنقطع النظير الذي يشهده الشرق الأوسط على التقنية بات جل اهتمامنا ينصب على المنطقة ولذلك نحن نفتتح مركزاً جديداً لرعاية العملاء.

Panda

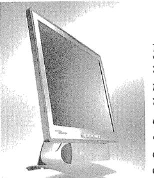
اهتمام عالي ببرنامج Antivirus Platinum 7.0

بعد ثلاثة أشهر على إطلاقه لاقى البرنامج المضاد للفيروس Antivirus Platinum 7.0 من Panda تميّزاً عالمياً في الصحافة المتخصصة لكونه الأكثر فعالية واعتمادية.

ويذكر أنّ Panda قدمت البرنامج في تشرين الثاني/نوفمبر 2002 كأول برنامج من نوعه، وصمّم خصيصاً للشركات والمحترفين لتأمين الحماية الكاملة من الأضرار والتهديدات التي قد تنتج عن الإنترنت.

نوكيا

تصنع ألعاباً لاسلكية!



جهاز نوكيا الجديد للألعاب اللاسلكية Nokia N-Gage

"نوكيا" التي تحاول إعادة رفع مبيعاتها لم تعدّ تكتفي بالهاتف النقّال للاتصالات، فقد قررت الدخول في تصنيع الألعاب الإلكترونية.

ومؤخراً أعلنت عن منصة جديدة للألعاب تحمل اسم منصة العاب نوكيا التي تتيح الاستمتاع بأحدث الألعاب المطروحة في الأسواق بطريقة تعتمد على اتصال اللاعبين بها لاسلكياً، عن قرب باستخدام تقنية بلوتوث، أو عن بُعد عبر شبكات الهاتف النقّال.

فوجيتسو سيمنز للكمبيوتر

مجموعة شاشات جديدة

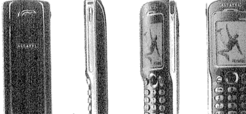
أعلنت شركة "فوجيتسو سيمنز للكمبيوتر" التي تعدّ واحدة من أبرز الشركات العالمية العاملة في مجال أجهزة الكمبيوتر الشخصية وتكنولوجيا المعلومات في المنطقة، عن طرح إصدار جديد من سلسلة شاشات الكريستال السائل "سيلفر لاين" بهيكل جديد أنيق مصنوع من الألمنيوم.

وتمتاز أحدث شاشتين "سيلفرلاين"، وهما S5 وS7 بمساحة عرض 15 و17 بوصة على التوالي وتقدمان نوعية صور محسّنة تزيدها الألوان الناصعة وضوحاً، إضافة إلى التجانس الهندسي. وكجزء من هذا العرض، تأتي الشاشتان مزّودتين بحزام جلدي ومشبك خاص.

الكاتيل

تُطلق "هاتف رجال الأعمال"

أطلقت "الكاتيل" هاتفها النقّال الجديد One Touch 715 الموجّه إلى المستخدمين المتطلبين مثل رجال الأعمال، ويتضمّن الهاتف خدمات تنسجم مع الاحتياجات اليومية للعمل مثل الشاشة الواسعة وخدمات الاتصال المختلفة. ولذلك أطلقت عليه الشركة لقب "هاتف رجال الأعمال".



هيوليت باكارد ومايكروسوفت وسيتركس

ندوة مشتركة



من اليسار إلى اليمين: إيهاب فوده، مايكروسوفت الشرق الأوسط، أنطوان أغوادو من سيتركس سيستمز الشرق الأوسط، آندي نعمه من هيوليت باكارد الشرق الأوسط، حامد حسن من هيوليت باكارد الشرق الأوسط ورفال لوكاوايكي مستشار مستقل

عقد كلّ من "Hp" و"مايكروسوفت" و"سيتركس" ندوة مشتركة للحلول الموجّهة للشركات لتزويد العملاء بفكرة عامة عن الحلول التي تعتبر ضرورية جداً للشركات كتطبيقات التكامل وتطبيقات الإدارة والأمن. وقد اشتملت الندوة على محاضرات حول خدمات "ويب" التي ترتكز على منصة NET التابعة لـ"مايكروسوفت"، وذلك باستخدام مزّودات "برولاينت" (Proliant) من Hp.

وتمّ التركيز بشكل خاص خلال الندوة على الحوسبة المرتكزة على المزّودات المتاحة من "سيتركس". وقال **حامد حسن** من Hp الشرق الأوسط: "إنّ ندوة الحلول الموجّهة للشركات هي ثمرة أول تعاون مشترك بين Hp ومايكروسوفت وسيتركس في المنطقة، وهي تهدف إلى استعراض الحلول المتباينة والمفتوحة الموجّهة لقطاع الشركات. وترتكز الحلول على المعايير القياسية، كما تمتاز بالارتباطية المتبادلة التي تسمح للعملاء في الاقتصاد العالمي الحالي تقديم خدمات أفضل لزبائنهم ورفع إنتاجية موظّفيهم وبتحقيق توفير كبير في التكاليف."

موبينيل

الجيل القادم من خدمات النقّال

الشركة المصرية لخدمات التلفون المحمول (موبينيل) واصلت تقديم الجديد والمبتكر من خدمات الاتصالات المحمولة في المعرض الدولي للمعلومات والاتصالات والشبكات والحاسب الآلي والأقمار



المهندس عثمان سلطان العضو المنتدب لـ"موبينيل" في حوار مع وزير الاتصالات د.احمد نظيف عقب افتتاح جناح موبينيل بمعرض Cairo ICT 2003

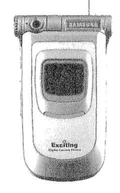
الصناعية Cairo ICT 2003 والذي أُقيم خلال الفترة من 12 – 15 كانون الثاني/يناير تحت رعاية **د. أحمد نظيف**، وزير الاتصالات والمعلومات.

وقال **عثمان سلطان**، العضو المنتدب للشركة: "نحن فخورون إذ نتواجد كلّ عام في المعرض الدولي للاتصالات والمعلومات. ولأنّ مؤتمر العام الحالي يعتبر مناسبة خاصة فإنه يسرنا أن نقدّم (موبينيل لايف) التي يندرج تحتها عالم من الخدمات الجديدة والتطبيقات المبتكرة التي تمكّن المشتركين من التواصل ومعايشة اللحظات الجميلة من خلال تبادل الرسائل والصور والأغاني والألعاب وغيرها عبر المحمول".

وشهد زوّار "موبينيل" خلال المعرض العديد من العروض المرئية لـ(موبينيل لايف)، وهي الخدمات والمنتجات المبتكرة التي تقدمها الشركة لمشتركيها وتؤثر في نبض وإيقاع حياتهم اليومية وتزيدها راحة ورفاهية ومتعة بدءاً بالخدمات المتعلقة بالترفيه والتسلية ومروراً بتبادل الرسائل، وخدمات الرعاية الصحية، وخدمات المعلومات وغيرها من الخدمات التي تشكّل أسلوباً جديداً للحياة".

سامسونغ

هاتف نقّال جديد



تُطلق "سامسونغ" في أسواق المنطقة قريباً هاتفها النقّال ثلاثي الموجات SGHV200 المزوّد بكاميرا وخدمة وتقنية GPRS.

وسيتيح هذا الهاتف للمستخدمين الاتصال بواسطة الصوت أو الصورة أو البيانات النصية أو الإنترنت باستخدام متصفّح ضمني متوافق مع WAP.

HPS

تُطلق عملياتها في الشرق الأوسط



محمد حوراني، رئيس شركة HPS في المكتب الجديد

أطلقت HPS المتخصصة بالبرامج التي تؤمن حلول الدفع الإلكتروني للشركات، أعمالها في الشرق الأوسط مع افتتاح مكتبها الجديد في مدينة دبي للإنترنت. وتأمل HPS أن تعزز علاقتها مع زبائنها في الشرق الأوسط ودعم الأنماط المتغيرة في استعمال بطاقات الائتمان وآلات سحب النقود والدفع بواسطة الهاتف النقّال.

ويذكر أنّ عدد بطاقات ماستركارد وفيزا في المنطقة بلغ نحو 10,7 ملايين دولار العام 2002.

Peribit

تدخل سوق الشرق الأوسط من خلال WorelyArabia

أعلنت Peribit المتخصصة بمنتجات النطاق الترددي bandwidth أنها ستدخل الى سوق الشرق الأوسط من خلال شريكتها WorelyArabia. وتأمل Peribit مساعدة الشركات على تخفيض الكلفة العامة لشبكاتهم.

قال **شاين باكلي**، نائب رئيس Peribit Networks في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا: "نحن نعمل مع WorelyArabia منذ ستة اشهر ولكن كنا قد أعلنّا شراكتنا في Gitex". وأضاف: "ستكون أهم فائدة للشرق الأوسط زيادة فعالية شبكة WAN بنسبة أربعة الى عشرة مرات".

وقال **خان هوسي**، مدير عام WorelyArabia في الشرق الأوسط: "قررنا العمل مع Peribit لأنّ شبكات WAN في الشرق الأوسط مكلفة جداً نتيجة الاحتكار ومع Peribit سيتمكن المستخدمون تطوير قدرة شبكاتهم."

Lifetree Convergence

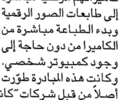
تدخل سوق الشرق الأوسط

ستطرح شركة Lifetree Convergence المتخصصة بالبرمجيات والتي تتخذ الهند مقرّاً رئيسياً لها، مجموعة من المنتجات والخدمات في قطاع الاتصالات في سوق الشرق الأوسط.

وقال مدير تنمية الأعمال في Lifetree **ديبالي فايش**: "أؤمن أنّ المنطقة سترحّب بمنتجاتنا وخدماتنا ونحن نفكر بدخول هذه السوق قريباً جداً."

U.S. Robotics

نجاح في السعودية



جهاز U.S. Robotics الجديد

أعلنت شركة U.S. Robotics المتخصصة عالمياً في مجال توفير أنظمة الاتصال بالإنترنت لقطاعيّ الشركات الصغيرة والمتوسطة والاستخدام المنزلي، أنّ أجهزة الموديم ADSL USB التي تصنعها الشركة قد اجتازت بنجاح كبير اختبارات شركة الاتصالات السعودية STC ما أدّى إلى اعتمادها والسماح بتسويقها في جميع أنحاء المملكة.

وهكذا تكون أجهزة موديم SureConnect ADSL 9000 من U.S. Robotics أول أجهزة موديم تعتمد على تقنية DSL ضمن تشكيلة U.S. Robotics من منتجات الـADSL، التي تصل إلى محلات بيع التجزئة في السعودية، لتتيح للشركات الصغيرة والمتوسطة والمستخدمين المنزليين الفرصة لتحقيق أعلى استفادة ممكنة من أحدث ما توصلت إليه تقنيات الاتصالات.

إبسون

توحيد معايير النشر في الكاميرات الرقمية



خليل الدلو

أعلنت مؤخراً ست من كبريات الشركات المنتجة لتطبيقات التصوير الرقمي عن معيار جديد للطباعة المباشرة "دي.بي.اس" Direct Printing Standard (DPS) للتوصيل بين الكاميرات الرقمية وطابعات الصور. وباستخدام تقنية "دي.بي.اس" سيتمكن المستخدمون من توصيل كاميراتهم الرقمية مباشرة إلى طابعات الصور الرقمية وبدء الطباعة مباشرة من الكاميرا من دون حاجة إلى وجود كمبيوتر شخصي. وكانت هذه المبادرة طوّرت أصلاً من قبل شركات "كانون" و"هيوليت باكرد" و"سيكو إبسون" و"سوني"، وانضمت بعد ذلك كلّ من "فوجي" و"أوليمبس" إلى المناقشات وتمّ إقرار المواصفات بشكل جماعي.

وقال **خليل الدلو**، مدير عام شركة "إبسون" الشرق الأوسط: "تمثل هذه المبادرة إشارة جيدة على التطوّر الذي تشهده صناعة الطباعة، حيث اجتمعت الشركات الكبرى في السوق لتضع معياراً يخدم العملاء بشكل أفضل". وأضاف: "سيسمح هذا المعيار للمستخدمين بأن يحصلوا على صور عالية الجودة بسهولة".

IBM

تُطلق جهاز خادم جديد في الشرق الأوسط

أعلنت IBM الشرق الأوسط مؤخراً عن إمكانية الحصول على أقوى جهاز خادم يونيكس "ثماني الاتجاهات" في العالم من أسواق المنطقة، وهو نظام اقتصادي السعر يمثّل باكورة الجيل الجديد من تكنولوجيا IBM "باور 4" POWER4، ولا يتجاوز سعره 65 في المئة من سعر جهاز Sun 3800 الشبيه به. فالجهاز IBM سيرفر eServer p650 يوفّر الأداء القوي وإمكانات الحوسبة التلقائية التي تشتهر بها هذه الأجهزة إلى قطاع أسواق الشركات متوسطة الحجم في المنطقة. وكان جهاز eServer p690 قد حطم في السابق جميع الأرقام القياسية الخاصة بمستويات الأداء في خدمة الشبكة العالمية "ثمانية الاتجاهات" وتطبيقات الـ"جافا"، كما تفوّق على جهاز خادم صن المشابه في مضمار أداء تطبيقات الساب SAP في بيئة عمل تخطيط موارد الشركات بما لا يقل عن 50 في المئة.

ويذكر أنّ شركة IBM أجرت اختبارات داخلية وتوصّلت الى النتائج المذكورة. ■


الوزير نجيب ميقاتي (اليمين) ومحمد الحوت: تدشين الطائرة

بعد خطة التملّك والعودة إلى الربح

هل تستعيد "الميدل إيست" دورها الإقليمي؟

ايرباص 200–321 على أرض مطار بيروت

تولوز: بهيج أبو غانم

شراء طائرة مدنية واحدة لا يستأهل رحلة إلى تولوز – المقرّ الرئيسي لشركة ايرباص Airbus ضمّت وزيراً ومسؤولين ووفداً إعلامياً كبيراً، كما لا يستأهل حفل استقبال حاشد في إحدى هنغارات شركة طيران الشرق الأوسط.

غير أنّ هذا الحدث – شراء طائرة – بالنسبة إلى شركة طيران الشرق الأوسط MEA، يستأهل هذا وأكثر. فأهمية الحدث ليست في ذاته، بل في ما تؤشر إليه كنقطة إنطلاق لمرحلة جديدة ولنقلة نوعية، ولمنعطف جديد في تاريخ هذه الشركة التي حملت لسنوات طويلة لواء الريادة في قطاع الطيران العربي، وشكّلت مدرسة تعلّم منها الكثيرون وتتلمذوا على يديها في مجالات الإدارة والتقنية والتسويق والعمليات.

ويبدو أنّ الحدث كانت له أهميته ليس لـ"الميدل إيست" فقط، بل لشركة ايرباص، حيث حرص رئيسها **نويل فورغارد** (Noël Forgeard) على الحضور شخصياً وتولي عملية تسليم الطائرة إلى رئيس مجلس إدارة مدير عام طيران الشرق الأوسط **محمد الحوت**. والحرص نفسه أبدته الشركة المصنّعة للمحركات IAE من خلال مشاركة نائب الرئيس لشؤون الزبائن **جاك فيليبس** Jack Philips في عملية التسليم التي رعاها وزير الأشغال العامة والنقل **نجيب ميقاتي**.

الأسطول الأحدث

وأهمية شراء طائرة ايرباص من طراز 200 – 321 بالنسبة إلى طيران الشرق الأوسط تكمن في أمرين لهما مدلولهما:

الأول، هو أنّ هذه الطائرة تمثّل لـ"الميدل إيست" أول عملية تملّك منذ 30 عاماً، وهي فترة شهدت عمليات بيع واستئجار فضلاً عن خسائر ضخمة نتجت من أحداث دامت 15 عاماً، فضلاً عن فوضى إدارية ومالية. وقد اضطرت الشركة إلى بيع طائرات الجمبو بوينغ 747 التي كانت تمتلكها إضافة إلى التخلي عن طائرات أخرى من طراز بوينغ 707 و720. ولذلك فإنّ عملية الشراء هذه تضع نهاية لمرحلة السنوات الماضية (منذ أوائل التسعينات) كانت ترتكز إلى طائرات مستأجرة.

أمّا الثاني، فهو أنّ هذه الطائرة المشتراة تمثّل منطلقاً لامتلاك أسطول جديد يضمّ 6 طائرات مملوكة من طراز A321-200، إضافة إلى 3 طائرات جديدة مستأجرة من طراز A330-200.

وبعد تسليم الطائرة الأولى، تتوزّع مواعيد تسليم بقية الطائرات المملوكة والمستأجرة وفقاً للجدول الزمني الآتي:

– في نيسان/أبريل 2003: طائرتان A321-200 مملوكتان وطائرة A330-200 مستأجرة.

– في أيار/مايو 2003: طائرتان A321-200 مملوكتان، وطائرتان A321-200 مستأجرتان.


التسلّم في تولوز، ويبدو من اليسار: نويل فورغارد، محمد الحوت، الوزير نجيب ميقاتي وجاك فيليبس


في مطار بيروت، ميقاتي والحوت يتوسطان عضوي مجلس إدارة الميدل إيست مروان صالحة (اليمين)، وعادل خليل، وبدا في أقصى اليمين، عبدالله السباعي (ايرباص)

– في كانون الأول/ديسمبر 2003: طائرة A321-200 مملوكة.

وبذلك وقبل نهاية العام الحالي، وتحديداً قبل بداية موسم الصيف المقبل ستصبح طيران الشرق الأوسط صاحبة أحدث أسطول تجاري في العالم، بمتوسط عمر لطائراتها التسع المملوكة والمستأجرة يقل عن العام الواحد.

مزايا تنافسية

وباكتمال الأسطول الجديد المقرر (9 طائرات) باتت طيران الشرق الأوسط تمتلك مزايا تنافسية واضحة. فالخطوة كما وضعها رئيس مجلس الإدارة **محمد الحوت** "حوّلت "الميدل إيست" من شركة تقدم خدمات على طائرات مستأجرة إلى شركة تعمل بأسطولها وتقدم منتوجاتها الخاصة وخدماتها إلى ركابها.." وتكمن المزايا التنافسية للشركة في أمرين:

الأول: الخدمات التي يمكن أن تقدمها "الميدل إيست" لركابها، وهي صفة اشتهرت بها في السابق واتّسمت بنكهة خاصة استمر الحفاظ على الحد الأدنى منها حتى في أصعب الظروف. وهذه العراقة في الخدمة ينبغي أن تدفع الشركة إلى إيلاء العناية والاهتمام الكبيرين لتطوير مستوى ونوعية الخدمات، عبر التدريب والتأهيل المستمرين للجهاز البشري وعبر الإشراف الدائم والسهر على الأداء وعدم التساهل. فعلى أهمية مختلف العناصر والعوامل الأخرى يبقى مستوى الخدمة هو القيمة المضافة الأساسية التي تقدمها الشركة الناقلة. ويساعد الشركة في ذلك أنها تمكّنت وخلال السنوات القليلة الماضية من إدخال دم جديد إلى جسم المضيفين والمضيفات وبنسبة لا يُستهان بها.

التمويل

تمكنت إدارة "الميدل إيست" بالتعاون مع مصرف لبنان ووزارة النقل اللبنانية من الحصول على شروط التمويل الخارجي كلياً من دون تحميل الشركة أي تمويل ذاتي يراوح عادة بين 15 و20 في المئة.

التمويل للطائرة الأولى (المقدّر أنه يراوح بين 40 و45 مليون دولار) تمّ بنسبة 100 في المئة من مصرفي كريدي اغريكول اندوسويز (الفرنسي) ودويتشه فيركرز بنك D.V.B (الألماني) بنسبة 80 في المئة ومن بنك عوده (اللبناني) بنسبة 20 في المئة. أمّا الفائدة فكانت ميسّرة ووفقاً لمستويات الفائدة العالمية وليس المحلية.

يذكر أنّ بنك عوده يدخل للمرة الأولى في تمويل هذا النوع من الأعمال، الأمر الذي يضيف إلى خبراته خبرة جديدة. ومن هنا جاءت مشاركة رئيس مجلس الإدارة ريمون عوده في عملية التسليم التي تمت في تولوز.

أمّا الأمر الثاني الذي يعزز المزايا التنافسية فيتمثل في توافر الطائرات الجديدة والحديثة الصنع والتي تساعد على توفير الخدمات، لا سيما وأنّ مستوى الرفاهية المتوافر على متن الطائرات المملوكة في درجة الأعمال، يضاهي مستويات العديد من الشركات الإقليمية سواء في نوعية المقاعد أم في تجهيزاتها أم في المساحات الكافية بين الصفوف. وجاءت المواصفات المتوافرة في الطائرة الأولى التي تسلّمتها الشركة لتؤكّد بوضوح حرص الإدارة على توفير مستوى راق من الراحة والرفاهية لركابها المميّزين وجلهم متطلب لمثل هذه المواصفات.

تبقى ميزة السلامة وهي سمة تحمل "الميدل إيست" لواءها بلا منازع في أقسى الظروف وفي طائرات متقادمة. والمستوى التقني في الشركة أكّدته شهادة ممثل شركة IAE المزوّدة للمحركات **جاك فيليبس** عندما نوّه في كلمته خلال حفل التسليم في تولوز بمستوى الجهاز التقني ووصفه بأنه يضمّ عناصر محترفة.

العودة إلى الربح

ومن الملامح الأساسية للرحلة السعيدة التي تدخلها شركة طيران الشرق الأوسط هو الإنجاز الكبير الذي تحقق على المستوى المالي. وكما قال وزير الأشغال العامة اللبناني **نجيب ميقاتي** فإنّ امتلاك الطائرات "يشكل منعطفاً ويتوّج جهوداً دؤوبة ومستمرة منذ العام 1998 أثمرت عودة الشركة إلى حال التعافي والربحية، ومكّنتها من دخول سوق الطيران العالمي واختراق سوق التمويل الدولية...".

ومما لا شك فيه أنّ الخطوات الجريئة التي اتّخذتها الإدارة الحالية منذ العام 1998 كانت وراء هذه النتائج سواء من خلال صرف الفائض من الموظفين أو من خلال إعادة النظر في بعض الخطوط، أو في وقف بعض "المزاريب" التي كانت تستنزف الشركة، وصولاً إلى عملية إعادة الهيكلة التي قضت بإنشاء وحدات مستقلة للصيانة والخدمات والتموين.

ونتيجة لكل ذلك، قال رئيس مجلس الإدارة **محمد الحوت** إنّ الشركة "بدأت جني ثمار الخطة الإصلاحية التي تنفذها، لا سيما أنّ الأرباح التشغيلية التي حققتها خلال العام الماضي (2002) وصلت إلى نحو 5 ملايين دولار في مقابل خسارة في العام 1997 زادت على 80 مليون دولار". وتوقّع **الحوت** وصول أرباح العام الجاري إلى 8 ملايين



حشد مستقبلي الطائرة في هنغار الشركة بالمطار



A321 - 200: مقاعد درجة الأعمال ويظهر فيها الفيديو الشخصي

دولار إذا لم تحصل تطورات سلبية خارجة عن إرادة الشركة.

"ضربة" معلم

ولا شك في أنّ الوضع المالي الحالي للشركة والذي افتقدته طوال سنوات عدة ماضية لن يواجه عبئاً كبيراً في السنوات المقبلة جراء الكلفة المترتبة على تمويل 6 طائرات جديدة من طراز A321-200 المعروفة بمزاياها من حيث تكاليف التشغيل المباشر سواء لجهة استهلاك الوقود أو لجهة طاقتها الاستيعابية للشحن بما يتوافق نظام تحميل حاويات الشحن فيها مع النظام القياسي العالمي لطائرات الجسم العريض، يضاف إلى ذلك الوفر المحقق من توحيد الأسطول وانعكاساته على كلفة قطع الغيار وتدريب الطيارين.

يضاف إلى ذلك، أنّ الشركة إختارت الوقت المناسب للدخول في مفاوضات الشراء والاستئجار مستغلة الهبوط الكبير في سوق الطيران الذي حصل جرّاء تداعيات أحداث 11 أيلول/سبتمبر 2001 وانعكاساته على حركتي السياحة والنقل. وتقدّر المصادر المطلّعة أنّ حجم الوفر المحقق جرّاء التوقيت المناسب يراوح بين 15 و20 في المئة. أمّا قيمة الصفقة فتشير الأرقام المتداولة أنها تبلغ نحو 240 مليون دولار للطائرات الـ6 يضاف إليها ثمن المحركات وقطع الغيار، مع الإشارة إلى أنّ التسديد سيتم على مدى 12 عاماً.

أمّا لجهة شروط التمويل، فالمعروف أنّ عملية التمويل تتمّ لكل طائرة على حدة أو لكل طائرتين، وتشير الشروط التي توافرت في تمويل الطائرة الأولى تُبشّر بقدرة على الحصول على شروط مناسبة للطائرات المتبقية، يساعد على ذلك الدور الكبير الذي يمكن أن يلعبه مصرف لبنان بوصفه المالك الرئيسي للشركة. وبكل الأحوال، فإنّ شركة طيران الشرق الأوسط لن تضطر خلال السنوات الـ12 المقبلة على دفع قسط التملّك بما يزيد على بدل الإيجار التي كانت تدفعه مقابل الطائرات المستأجرة.

محمد الحوت - برافو

الحوت: ماذا بعد؟

عندما تسلّم محمد الحوت رئاسة شركة طيران الشرق الأوسط في كانون الثاني/يناير 1998، شكك كثيرون بقدرات الرئيس الجديد الذي لم يكن يملك أيّ خبرة في عالم الطيران المعقد نسبياً، وقد ظن كثيرون أنّ الاختيار كان من طبيعة التبدل الذي حصل في ملكية الشركة.

وعندما أقدم بعد انقضاء فترة غير طويلة على تقليص عدد من الرحلات والخطوط، قال كثيرون بأنّ الخطوة تهدف إلى تحجيم الشركة وإلى قطع أوصال لبنان مع مغتربيه المنتشرين في القارات الخمس.

وحين أقدم على القرار الجريء بصرف عدد من الموظفين الفائضين (نحو 1400 موظّف) وما جرى بُعيد ذلك من ردود فعل، اعتبر البعض أنّ الخطوة لن يكتب لها النجاح.

وعلى الرغم من أهمية وضرورة الغطاء السياسي لبعض القرارات، وعلى الرغم من الدور الذي يضطلع به مصرف لبنان، كمالك أساسي، وبإشراف من حاكم مصرف لبنان رياض سلامه، فإنّ ذلك لا يقلل من مقدار الكفاءة والقدرة الذي تحلّت به الإدارة بقيادة محمد الحوت، فقد أثبتت السنوات الخمسة الماضية أنّ الرجل حقق نجاحاً في مهمته، وأنّ ما تمّ إنجازه تطلب الكثير من الكفاءة.

والمهم، أنّ محمد الحوت، ما أدعى يوماً أنه محتكر لنفسه هذا النجاح، والأهم أنّ محمد الحوت يدرك تماماً أنّ ما تحقق كثير وأنّ المطلوب المتبقى هو أكثر.

كما يدرك محمد الحوت أنه تمّت إزالة العديد من الشوائب لكن بعضها ما زال قائماً... وأنّ الضغوطات ما زالت. غير أنّ الأكيد أنّ الرئيس السادس لـ"الميدل إيست" يعرف تماماً أنّ النجاح الحقيقي يفرض نفسه على الجميع، ويتلو نجاحات أخرى.

محمد الحوت... برافو

الدور الإقليمي؟

وبعد، من خلال هذا العرض للمرحلة التي سبقت تسلّم أول طائرة مملوكة، تبرز مبررات مهرجان الفرح والإنبعاث الذي احتفلت به شركة طيران الشرق الأوسط بين تولوز وبيروت. ومن خلال هذا العرض يبرز السؤال: ماذا بعد؟ وإلى أين؟

مما لا شك فيه أن ما حققته "الميدل إيست" خلال السنوات الأربعة الماضية يطرح السؤال حول المستقبل وحول الدور الإقليمي لهذه الشركة. فمنذ إنطلاقتها حملت الشركة اسماً إقليمياً بمضمونه "الشرق الأوسط" وكانت اسماً على مسمى طوال الفترة التي انتهت باندلاع الأحداث اللبنانية التي قصمت ظهر الشركة وظهر الاقتصاد اللبناني كله، وأحدثت نكسة كبيرة في الدور الإقليمي للبنان.

إلاّ أنّ "الميدل إيست" بما وصلت إليه اليوم، ينبغي أن تفتح أمامها آفاق الدور الإقليمي، وأن تضع ذلك استهدافاً ستراتيجياً، ومن دون أن يعني ذلك التقليل من أهمية شركات الطيران العربية الأخرى، أو أن يعني تناقضاً معها. فلكل بلد خصوصياته وإمكاناته ومزاياه التفاضلية التي تحدد طبيعة وحجم الدور.

صحيح أنّ استعادة الدور الإقليمي لـ"الميدل إيست" لا تتم بين ليلة وضحاها، وصحيح أنه من الصعب وجود شركة طيران وطنية قوية وكبيرة في ظل اقتصاد محدود وصغير. ومن هنا كانت الخطة التي تمّ اعتمادها تقضي بتقليص الحجم بما يتلاءم والأوضاع الاقتصادية التي يشهدها لبنان.

غير أنّ ذلك لا يلغي وجوب توافر الرؤية، ولا يلغي وجوب الاستعداد، والإعداد الثابت والمطرد، والمضي في إعادة البناء مدماكاً فوق مدماك. فالأسطول الذي ستكتمل عناصره قبل منتصف العام الجاري، سيخلق متطلبات عدة على كل الأصعدة سواء في الإدارة أو التسويق أو الترويج أو التطوير في الخدمات والمنتجات. كما أنّ ذلك سيفرض المزيد من التحصين والمزيد من اعتماد المعايير، والمزيد من السعي إلى إبعاد الشركة أكثر فأكثر عن التجاذبات والمحاصصات التي كانت المقتل وأصل الداء.

من هنا، فإنّ وصول طائرة الايرباص الأولى تحمل في ثناياها البشري والفرص، كما تحمل في الوقت نفسه التحدّي. غير أنّ الطبيعة الحالية للملكية الشركة المتمثلة حصراً بمصرف لبنان، والأداء المحقق من جانب الإدارة، يساعدان على الافتراض بأنّ ستراتيجية الدور الإقليمي وعودة "طيران الشرق الأوسط" اسماً ومسمى ليست غائبة عن الأذهان. ■

طيران الإمارات: 11 طائرة جديدة وخطط توسّع للعام 2003

كشف رئيس "طيران الإمارات" الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم** عن خطط جديدة للتوسّع تعتزم الشركة تنفيذها هذا العام، أبرزها تسلّم 11 طائرة جديدة ترفع الطاقة الاستيعابية لـ"طيران الإمارات" بنسبة 25 في المئة، افتتاح 4 خطوط جديدة ومضاعفة عدد الرحلات على العديد من الخطوط القائمة، إضافة إلى تقديم منتجات وخدمات نوعية جديدة للمسافرين، معتبراً أنّ هذه التوسّعات من شأنها "تعزيز مكانة طيران الإمارات كناقلة دولية تتمتّع بمستويات أداء عالمية".



الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم

وأوضح أنّ الخطوط الجديدة ستشمل: تسيير رحلات يومية من دون توقّف بين دبي وسيدني اعتباراً من 26 تشرين الأول / أكتوبر المقبل باستخدام طائرات إيرباص بعيدة المدى من طراز "أيه 340 – 500" الجديدة، وتدشين رحلة يومية، في التاريخ نفسه، إلى مدينة بريسبين الأوسترالية عبر سنغافورة، باستخدام طائرات البوينغ 777 – 300 عريضة الهيكل. كما سيتمّ تسيير رحلات إلى موسكو اعتباراً من الأول من تموز / يوليو المقبل، وإلى شنغهاي الصينية اعتباراً من 2 آب / أغسطس، وإلى لاغوس اعتباراً من أول كانون الأول / ديسمبر.

وعن خطط الشركة للعام 2004 قال الشيخ **أحمد بن سعيد**: "ستنفذ "الإمارات" في العام المقبل خطوة نوعية أخرى للتوسع عالمياً، وذلك مع امتداد شبكة رحلاتها لتشمل أميركا الشمالية، إذ سيتمّ تسيير رحلات من دون توقّف إلى نيويورك اعتباراً من أول نيسان / أبريل 2004، وإلى سان فرنسيسكو اعتباراً من صيف العام 2004".

وستتضمن التوسّعات الجديدة هذا العام زيادة في عدد الرحلات على عدد من الخطوط الرئيسية الحالية، منها تسيير رحلتين يومياً إلى كل من ميونيخ (اعتباراً من 31 آذار / مارس)، طهران (من أول أيار / مايو)، مانشستر (من أول حزيران / يونيو)، مسقط (من أول تموز / يوليو)، هونغ كونغ (اعتباراً من 26 تشرين الأول / أكتوبر المقبل). كما ستتمّ زيادة عدد الرحلات على خط نيروبي من 7 إلى 10 رحلات أسبوعياً اعتباراً من 30 آذار / مارس، وإلى رحلتين يومياً ابتداءً من أول تموز / يوليو.

وعلى مستوى الخدمات، أعلن رئيس "الإمارات" عن عزم الشركة تزويد الدرجة الأولى في طائراتها بمقاعد جديدة سيكشف عنها لأول مرة في طائرات إيرباص "أيه 340 – 500" في أيلول / سبتمبر المقبل، كما ستشهد مقاعد درجة رجال الأعمال تحسينات كبيرة، وستزود جميع المقاعد على مختلف الدرجات في طائراتها من طراز إيرباص الجديدة بأنظمة ترفيه جوي فائقة الحداثة.

وعن آفاق النمو المستقبلية قال الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**: "سيصبح لدينا في نهاية آذار / مارس 2004 أسطول فائق الحداثة يضمّ 56 طائرة، كما سيصبح لـ"طيران الإمارات" في العام 2005 مبنى خاص في مطار دبي الدولي، وسنبدأ في العام 2006 تسلّم أولى طائراتنا الـ22 من طراز إيرباص 380 السوبر جامبو ذات الطابقين". وأكّد الالتزام بمواصلة الارتقاء بمستوى خدمات الشركة لضمان الحفاظ على ريادتها التي "توجت بأكثر من 200 جائزة دولية رفيعة حتى الآن".

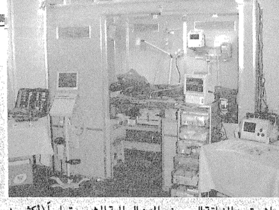
الطيران العماني: تمويل شراء طائرتي بوينغ

حصل الطيران العماني على قرض طويل الأجل لمدة 10 سنوات ونصف السنة قيمته 80 مليون دولار ومخصّص لشراء طائرتين من نوع بوينغ 737 مع قطع الغيار اللازمة لهما. وموّل القرض 3 مؤسسات مصرفية هي: بنك مسقط، بنك عمان العربي والبنك العربي – فرع البحرين.

وكان الطيران العماني عكف منذ مطلع العام 2001 على تنفيذ خطة خمسية ترمي إلى تحديث أسطول طائراته النفاثة وتحقيق أقصى استفادة ممكنة من شبكة الخطوط الحالية. وقد نجحت الشركة في استكمال المرحلة الأولى من الخطة بعد إدخال الجيل الجديد من طائرات البوينغ 737، وبمقتضى ذلك، ارتفع عدد هذا النوع من الطائرات إلى خمس طائرات وهي عبارة عن 3 طائرات من نوع بوينغ 700 – 737 وطائرتين من نوع بوينغ 800–737. إنّ هذه الطائرات الجديدة – وفضلاً عن مساهمتها في اكتساب ثقة المسافرين وتوفير الراحة لهم – ساهمت في تقليل تكلفة الأصول وكذلك ترشيد مصروفات التشغيل، مقارنة بالطائرات السابقة كبيرة الحجم. إنّ سعة هذه الطائرات تكفي لتلبية احتياجات المسافرين على خطوط الطيران العماني، ومن ثمّ فقد تمكّنت الشركة من تحسين مستوى استغلال الطائرات من خلال استخدام السعات المناسبة وزيادة عدد الرحلات.

وكان الطيران العماني أضاف 7 محطات جديدة هي: دار السلام، زنجبار، ممباسا، بيروت، القاهرة، كولومبو وكراتشي. وارتفع عدد المسافرين في العام 2002 إلى 848 ألف مسافر أي بزيادة 16 في المئة عن العام 2001. كما بلغت قيمة إيرادات الرحلات المنتظمة 39 مليون ريال أي بزيادة 16 في المئة عن العام 2001.

من جهة أخرى تمّ التوقيع على اتفاقية بين الطيران العماني وطيران الإمارات وجاليليو عمان هدفها استخدام نظام جاليليو لتوفير المعلومات لوكالات السفر.



خدمة جديدة من "لوفتهانزا" مقصورة المرضى المتنقلة

أعلنت شركة الطيران الألمانية "لوفتهانزا" عن توفير وحدة العناية المركّزة (آي سي يو) على متن طائراتها العاملة في منطقة الشرق الأوسط.

وهذه الخدمة الطبية الجديدة هي الأولى التي تقدمها شركة طيران أوروبية.

مديرة خدمة مقصورة المرضى المتنقلة في "لوفتهانزا" **دوريس إيهرينغ** قالت في مؤتمر صحفي عقدته في فندق جي دبليو ماريوت – دبي بحضور كبير مدراء الشركة **توماس برتيل**: "تأتي هذه الخطوة تماشياً مع ازدياد الطلب على هذا النوع من الخدمات، خصوصاً وأنّ العام الماضي شهد ما يزيد عن 40 حالة نقل جوي لمرضى كانوا يحتاجون لرعاية طبية أثناء سفرهم".. وأوضحت أن هذه الخدمة متوفّرة الآن في مقصورة خاصة على طائرة البوينغ 747-444 وهي ستوفّر لراغبي العلاج الطبي الخارجي رحلات مباشرة من المنطقة إلى بعض المدن العالمية المشهورة طبياً (أكثر من 29 وجهة)، منها مدينة فرانكفورت الألمانية.

وأوضحت أنّ هذه المقصورة هي وحدة رعاية متنقلة يتوفّر فيها كرسي خاص للمرضى وكرسيان للدكتور المختص ومساعده وجهاز تنفّس اصطناعي وجهاز صدمات كهربائية، إضافةً إلى إمكانية توفير اختصاصي تخدير، ودكاترة مختصين وفقاً لمتطلبات المرضى وحالتهم الصحية.. كما ويمكن للمرضى أن يسافروا برفقة طبيبهم الخاص. وإلى ذلك تتضمّن الخدمة التنقلات من وإلى المستشفى أو المكان المقصود.

سويس: حسم 10 في المئة لحاملي بطاقات فيزا في الإمارات



أعلنت "سويس"، الناقلة الوطنية السويسرية، عن تعاونها مع فيزا انترناشونال لإطلاق حملتها الترويجية الخاصة التي تتيح الفرصة للمقيمين في دولة الإمارات من حملة بطاقات فيزا الحصول على خصم يبلغ 10 في المئة على رحلاتهم كافة إلى مختلف أنحاء العالم على متن خطوطها، وذلك لغاية 15 حزيران/ يونيو المقبل.

وقال **فليكس رودل**، مدير "سويس" في منطقة الخليج العربي: "تعتبر الغالبية العظمى من عملائنا في دولة الإمارات من حملة بطاقات فيزا، الأمر الذي دعانا إلى التعاون مع شركة فيزا انترناشونال لإطلاق هذا العرض الخاص. وستتاح الفرصة لأعضاء البرنامج الجديد لمتعددي السفر "نادي المسافرين على الطيران السويسري" "SWISS TravelClub" في دولة الإمارات، الذين يسافرون على درجة رجال الأعمال أو الدرجة السياحية خلال شهري شباط/ فبراير وآذار/ مارس الاستفادة من جمع أميال مضاعفة يمكن استبدالها بمجموعة من المزايا الأخرى.

من جانبه قال **بريم باتيل**، مدير التسويق في فيزا انترناشونال لمنطقة الشرق الأوسط: "نسعى في فيزا بشكل متواصل إلى البحث عن أساليب جديدة ومبتكرة لتقديم مزايا فريدة يستفيد منها حملة بطاقات فيزا. وتعدّ حملة "سويس" الترويجية فرصة مثالية لحاملي بطاقات فيزا في الإمارات الذين يبلغ عددهم مليون شخص للاستفادة من تلك الأسعار المخفضة".

إيرباص: نتائج جيدة في العام 2002



رئيس "إيرباص" نويل فورجار

واصلت شركة إيرباص في العام 2002 تحقيق نتائج تجارية جيّدة رغم الركود الذي تشهده صناعة النقل الجوي. وقد استطاعت الشركة بلوغ أهدافها في العام الماضي بفضل تشكيلتها الواسعة من الطائرات ذات التقنية العالية ومنهجيتها المرتكزة على الزبائن، إضافة إلى مرونتها الصناعية ونتائج إجراءات خفض المصاريف التي اعتمدتها في العام 2001.

وفازت "إيرباص" خلال العام 2002 بما مجموعه 300 طلب مؤكّد بقيمة 24,3 مليار دولار، ما يمثل نسبة 54 في المئة من السوق من حيث عدد الطائرات و54 في المئة من حيث القيمة بالدولار.

وحتى نهاية العام الماضي، وصل عدد الطلبات الكلية التي حصلت عليها "إيرباص" إلى 4632 طلباً، من دون احتساب 67 طلباً تمّ إلغاؤها خلال العام 2002. وبذلك يكون العدد الصافي لطلبات العام الماضي 233 طلباً بقيمة 18,4 مليار دولار، ما يمثل نسبة 57 في المئة من السوق من حيث عدد الطائرات و54 في المئة من حيث القيمة بالدولار. الى ذلك سلّمت إيرباص خلال العام الماضي 303 طائرات، محققة عائدات تقدّر بنحو 19,5 مليار يورو.

رئيس "إيرباص"، **نويل فورجار**، شدّد في مؤتمر صحفي عقده في باريس مؤخراً على أن الحذر والتفاعل سيستمران في العام الحالي، وقال: "سنواجه تحدّيات عدة من دون شك، لكننا نتطلّع إلى المستقبل بثقة اكتسبناها من خلال ما أثبتته طائراتنا من قيمة عالية وما أظهره موظّفونا من روح كفاحية، إضافة إلى قدرتنا على تجاوز المصاعب في العام 2002. والعام الجديد يعد بأن يكون نقطة تحوّل مهمة في مسيرة "إيرباص"".





بي أم دبليو 760 LI فخامة وتقنيات عصرية

دبي: خطار زيدان

تحرص شركة بي أم دبليو، عبر مكتبها الإقليمي في دبي، على إعطاء كل حدث حقه، والرقي في طريقة تقديم منتجاتها، لتكون بمستوى المنتج نفسه، خصوصاً عندما يتعلق الأمر بطرح قمة طرازاتها الجديدة، طراز 760 LI، فاختارت فندق برج العرب في دبيّ لتستضيف فيه الصحافة العالمية والعربية، لتمزج ما بين فخامة وراحة الإقامة، مع متعة القيادة الفاخرة والتقنيات العصرية.

جمعت بي أم دبليو بطرازها الجديد 760 LI، جمال الشكل وأناقته، قوة المحرّك وسلاسته، فخامة ورفاهية المقصورة بما ضمنتها من مواد فاخرة، السلامة والأمان، وأحدث التقنيات التي سخرت لتطلبات عملاء الفئة السابعة المميّزين وعشاق الماركة البافارية، إضافة إلى الأداء الرياضي "عند الحاجة".

قدمت بي أم دبليو الفئة السابعة الجديدة، بمحرّكات عاملة على البنزين من ثماني أسطوانات، والمجهّزة بتقنية التحكّم البديهي بتجهيزات السيارات، آي درايف، في خريف العام 2001، وطرحت في أسواق المنطقة في شهر نيسان/أبريل من العام 2002، كما تبعها في خريف العام 2002 الكشف عن محرّكات من ثماني أسطوانات، وست أسطوانات، تعمل بالديزل.

محرك V12

يأتي طراز 760 LI قمة طرازات الفئة السابعة مجهزاً بمحرّك من 12 أسطوانة V12، ليكمل سلسلة المحرّكات التي تجهّز هذه الفئة الفاخرة، والذي يعتبر الأول من نوعه الذي يعمل بالحقن المباشر للوقود، ما يؤدي إلى تعزيز الطاقة والعزم التدويري الصادرين عن المحرّك، والإرتقاء بهما إلى مستويات عالية، إضافة إلى تجهيزه بتقنية الصمامات الرباعية، وتقنية فالفترونيك، التي تنفرد بها بي أم دبليو، وتتيح التحكّم بحركة الصمامات إلكترونياً، بطريقة تباينية، لا تدرجية، ما يؤدي إلى اقتصاد الوقود، عند عمل المحرّك بشكل جزئي.

تبلغ سعة محرّك الـ 12 أسطوانة، 5972 سم3، ويولد قوة 445 حصاناً، عند 6000 د.د. ويصل عزم الدوران إلى 600 نيوتن/متر عند 3950 د.د. وينطلق من صفر إلى 100 كم/ساعة في غضون 5,5 ثوان، ويمكن أن يصل تسارعه إلى 200 كم/ساعة في غضون 17 ثانية.

ويمكن لهذا المحرّك استخدام الزيت بمختلف أنواعه لمسافة تصل إلى ما بين 30 و 40 ألف كلم، حسب نوع القيادة، من دون الحاجة لتغييره. وقد جهّز المحرّك بمجسات لمراقبة حالة الزيت بانتظام، وإشعار السائق بموعد غيار الزيت.

ناقل أوتوماتيكي، سداسي السرعات

جهاز نقل السرعة أوتوماتيكي سداسي السرعات، كباقي طرازات الفئة السابعة الجديدة، مع إمكانية تحويله إلى ناقل يدوي للقيادة الرياضية. يتيح هذا الجهاز للسائق التحكّم التام بالسيارة بسلاسة تامة، فهو يعمل بمبدأ النقل السلكي، من دون وجود روابط ميكانيكية متحرّكة بين عصا نقل



الخيارات وبين ناقل السرعات، ويمكن التحكّم به من خلال عجلة القيادة.

زوّد طراز 760 LI منظومة "دايناميك درايف" للتحكّم الديناميكي، التي تقوم بتوليد قوى معاكسة، لتحييد القوى الإنحرافية التي تتعرض لها القضبان المانعة للتأرجح في الأمام والخلف، وبالتالي تخميد أي مفعول قد يؤدي إلى تمايل هيكل السيارة ومقصورتها. كما زوّد الطرازان بنظام للتحكّم بمخمدات الصدمات إلكترونياً، "تي دي سي سي"، الذي يقوم بضبط حركة المخمدات في الأمام والخلف على حدّ سواء، ليؤمن في الوقت نفسه ثبات السيارة وراحة الركاب. إضافة إلى هذا، جهّزت السيارة بنظام توجيه عالي الدقة، ومكابح عالية الأداء بقياس 18 بوصة، التي تعمل بأسلوب المسماك المتأرجح الثنائي المكابح. وجهّزت أيضاً بمنظومة "دي إس سي" للتحكّم بالثبات إلكترونياً، الذي يضمّ نظام "إي إس سي" لضبط الثبات والتماس أوتوماتيكياً، ونظام "إيه دي بي" الإلكتروني للفرملة التفاضلية التلقائية.

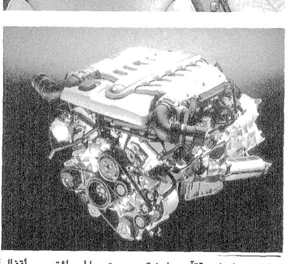
منظومة "آي درايف"

سعت بي أم دبليو من خلال تقنية "آي درايف" المتطورة التي جهّزت بها طرازات الفئة السابعة، جعل القيادة أكثر بساطة ومتعة، من خلال جمعها لعدد كبير من الوظائف والخصائص في جهاز تحكّم واحد، يدعى "كنترولر"، والإستغناء عن عشرات الأزرار والمفاتيح. وقد وضع بمتناول يد السائق، وركاب المقاعد الخلفية للتحكّم ببعض التجهيزات بصورة مستقلة عن السائق. يمكن من خلال "كنترولر" التحكّم بعدد كبير من الوظائف الثانوية والضرورية، مثل الراديو، مشغل أقراص الـ"سي. دي،" المكيّف، النظام الملاحي.... من خلال شاشة عرض ثبتت على القنصولة الأمامية، للسائق، وأخرى مخصصة للمقاعد الخلفية. وتتميّز هذه المنظومة بقدرتها على التطوير، واستيعاب أي تقنية مستقبلية جديدة.

ويعتبر نظام "التوجيه الصوتي"، مكملاً لمنظومة "آي درايف"، وهو يتيح للسائق التحكّم بعدد من الوظائف عن طريق التلفظ الشفوي، مثل الراديو، مشغل أقراص السي دي، الهاتف، النظام الملاحي، كما يسمح هذا النظام بتسجيل صوتي عند الحاجة، وأثناء القيادة.







معايير السلامة

جهّزت بي أم دبليو الفئة السابعة بعدد من التجهيزات التي تساهم بشكل كبير على تفادي وقوع الحوادث، وأخرى تعمل على حماية السائق والركاب في حال وقوع الحادث، فإضافة إلى الهيكل المتماسك، ونظام التعليق اللذين يحافظان على تماسك السيارة، هناك نظام فرملة عالي الأداء، نظام توجيه دقيق وسلس، نظام "دي إس سي" لحفظ الثبات وفقاً للمتغيرات، نظام "إي بي إس" لمنع انغلاق المكابح، ونظام "دي بي سي" لتوزيع قوة الفرملة ديناميكياً، إضافة إلى نظام إضاءة متطوّر. ويضاف إلى هذه التجهيزات 10 وسائد وستائر هوائية "ذكية" موزّعة في المقصورة الأمامية والخلفية، وهي لا تكتفي باحتساب قوة الإرتطام والإنتفاخ بما يتلاءم معها، وإنما تستشعر أيضاً ما إذا كان المقعد شاغراً أو لا، وما إذا كان الراكب في المقعد يربط الحزام أو لا. إضافة إلى تجهيزها بمشدات لأعمدة أحزمة الأمان، على جميع المقاعد، ووحدات لضبط قوة انشداد وارتخاء الأحزمة، وكوابح للأحزمة ومساند رأس تفاعلية ناشطة في الأمام. كما جهزت بمحمل آمن للبطارية، "إس بي تي" يتولى فصل كابل التأريض عن البطارية في حال وقوع حادث، ويمنع حدوث أي تماس كهربائي، كما تتوفّر خاصية إطفاء أو تعطيل أو إبطال أو تشغيل أي خاصية في حالة الطوارئ تؤدي لحماية السيارة وركابها. ففي حال وقوع حادث وانتفاخ الوسائد الهوائية، تقوم هذه الخاصية بتعطيل مضخة الوقود، وتشغيل غمازات التحذير، ومصابيح إنارة المقصورة وفتح أقفال الأبواب وبث نداء استغاثة عبر هاتف السيارة، وتحديد موقع السيارة.

سيتمّ طرح طراز 760 LI من بي أم دبليو في بداية شهر آذار/مارس الحالي في أسواق المنطقة، وسيراوح سعره ما بين 385 و425 ألف درهم في السوق الإماراتية. ■

نيسان تطرح نظام ملاحة في الخليج


كارلوس غصن

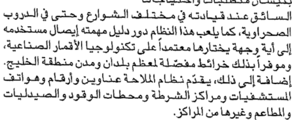

مركز تصميم نيسان في لندن

طرحت شركة نيسان نظام ملاحة خاص بها في دول الخليج العربي، وبالتالي أصبحت أول صانع سيارات ياباني يقدّم هذا النظام في جميع سياراته تحت اسم الفئة Navi Edition..

ويلبي نظام الملاحة الخاص بنيسان متطلبات واحتياجات السائق عند قيادته في مختلف الشوارع وحتى في الدروب الصحراوية، كما يلعب هذا النظام دور دليل مهمته إيصال مستخدمه إلى أية وجهة يختارها معتمداً على تكنولوجيا الأقمار الصناعية، وموفراً بذلك خرائط مفصّلة لمعظم بلدان ومدن منطقة الخليج. إضافة إلى ذلك، يقدّم نظام الملاحة عناوين وأرقام وهواتف المستشفيات ومراكز الشرطة ومحطات الوقود والصيدليات والمطاعم وغيرها من المراكز.

من جهة أخرى إفتتح الرئيس والمدير التنفيذي في شركة نيسان موتورز **كارلوس غصن** ونائب الرئيس الأول ومدير قسم التصميم في الشركة **شيرو ناكامورا** مركز الشركة الجديد للتصميم في لندن. ومن المتوقّع أن يؤدي هذا المركز إلى تطوير الجيل الجديد من سيارات نيسان في أوروبا. وأشار **غصن** إلى أن "التصميم يشغل موقعاً مهماً في شركة نيسان، حيث انه الدافع الأساسي في خطة نيسان 180 وهي خطة النمو الشاملة الموضوعة للشركة". أما **ناكامورا** فقال "يجسّد افتتاح هذا المركز التزامنا بالتصميم والتحديث في صناعة السيارات".

دبي: تكريم الشركة العربية للسيارات



كرّمت دائرة التنمية الاقتصادية في دبي الشركة العربية للسيارات من ضمن ما يقارب 18 شركة ومؤسسة من القطاع الخاص ممن تميزت بالخدمة الجيدة والمعاملة الطيبة مع عملائها والتعامل مع البضاعة والمواد الفائقة الجودة.

وقام رئيس مجلس إدارة سلطة منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا والتجارة الإلكترونية والإعلام الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** بتوزيع الجوائز على مستحقيها من الشركات والمؤسسات التي حازت على عضوية برنامج دبي للخدمة المتميزة. وقد تسلّم مدير عام الشركة العربية للسيارات **ميشال عيّاط** شهادة تقدير خلال الاحتفال.

"بي أم دبليو رودستر" في السعودية

أطلقت مجموعة بي أم دبليو الشرق الأوسط وشركة محمد يوسف الناغي السيارة الجديدة "زد-4 رودستر" في السعودية تحت شعار "في عشقها اجتمعت الحواس". وقد طرحت مجموعة بي أم دبليو سيارتها الرودستر الجديدة "زد-4" في طرازين. الأول 3.0i المزوّد بمحرك ذي 6 اسطوانات مع ناقل سرعة يدوي سداسي السرعات، وينتج محركها قوة مقدارها 231 حصاناً. أما الطراز الثاني فهو 2.5i وتبلغ قوة محركه 192 حصاناً وتصل السرعة القصوى إلى 235 كم في الساعة.

مدير التسويق الاقليمي لشركة محمد يوسف الناغي **تيم رشفورت** أشار إلى أن "سيارة زد-4 تمتلك جميع المقومات التي تجعلها قادرة على كسب عملاء جدد لسيارات بي أم دبليو، ونحن نتطلّع قدماً لتعزيز أعداد عملائنا ليس فقط في قطاع سيارات رودستر بل في جميع سيارات بي أم دبليو".



"السيف للمحركات" تطلق "ديسكفري 2003"



لاند روفر ديسكفري 2003

طرحت شركة السيف للمحركات، الموزعون المعتمدون لسيارات لاند روفر في السعودية، سيارة لاند روفر ديسكفري 2003 الجديدة في أسواق المملكة. ويمتاز هذا الطراز الجديد من سيارات ديسكفري بإطلالته الجديدة التي تعتبر صدى لسيارة رينج روفر الجديدة، كما تحتوي على ألوان داخلية جديدة وعدد من التحسينات التقنية التي تمت إضافتها لرفع قدرات السيارة على الطرق العادية والوعرة.

وبفضل أنظمة التحكم الديناميكية مثل النظام النشط لتحسين القدرة على المنعطفات ACE، فإن سيارة ديسكفري 2003 تتسم بالثبات والراحة. وأوضح المدير العام لشركة السيف للمحركات **صالح فواز** أن "التغييرات التي أجريت على ديسكفري 2003 أدّت إلى تطوير الأوجه الأساسية ابتداءً من التصميم إلى الأداء على الطرق الوعرة. ونحن نؤكد التزامنا بتقديم افضل مستويات الخدمة لعملائنا".

فريق عمل لاند روفر الشرق الأوسط وأفريقيا

لاند روفر: نمو في المبيعات

كان العام 2002 مميزاً بالنسبة لشركة لاند روفر خصوصاً مع إطلاق طرازين جديدين من رينج روفر ولاند روفر ديسكفري، الأمر الذي رفع أرقام مبيعات الشركة في أسواق الشرق الأوسط. فقد نمت مبيعات لاند روفر في منطقة الخليج بمعدل 29 في المئة مقارنة بالعام 2001. كما انسحب هذا النمو على وكيلي شركة لاند روفر في الإمارات، فارتفعت المبيعات لدى مجموعة العتيبة في أبو ظبي بنسبة 14 في المئة مقارنة بالعام 2001. أما شركة الطاير للسيارات في دبي فزادت مبيعاتها بنسبة 39 في المئة مقارنة بالعام 2001.

وتوقّع مدير عام شركة الطاير **كارل- هاينز سيرفوس** أن "يستمر هذا النمو طوال العام 2003. ونحن على ثقة من ان سيارات لاند روفر بشكل عام ستحوز على حصة أكبر من الأسواق".

بدوره، قال مدير التسويق الإقليمي لـ"لاند روفر الشرق الأوسط وأفريقيا" **ماثيو مكليرج** "ان هذه الأرقام التي تحقّقت في المبيعات تعكس تحسناً ملفتاً في أداء الشركة على مستوى العام 2002 بمعدل 6 في المئة".

جنرال موتورز تطرح 20 طرازاً جديداً



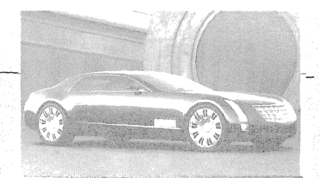
بول جونسون

تطرح جنرال موتورز هذا العام 20 طرازاً جديداً في الشرق الأوسط، ما يعتبر اكبر عملية إطلاق منتجات جديدة من قبل صانع سيارات في تاريخ المنطقة. وستشمل الطرازات الجديدة مختلف العلامات التجارية بما فيها شفروليه، كاديلاك، جي أم سي، أوبل، ساب وهامر.

وأوضح المدير العام للشركة في الشرق الأوسط **بول جونسون** ان "طرح هذه الطرازات يأتي في أعقاب تحقيق جنرال موتورز مبيعات عالية تضاعفت خلال السنوات الثلاث الماضية من 26 ألف سيارة إلى 50 ألفاً نهاية العام 2002، وأتوقّع ان يستمر النمو خلال العام 2003 ليصل إلى نحو 20 في المئة".



هامر H2



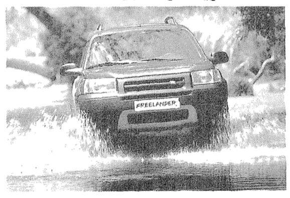
كاديلاك بـ1000 حصان

أزاحت شركة كاديلاك الستار عن طراز "كاديلاك سكستين" المزوّد بمحرك "في 16" بقوة 1000 حصان وعزم 1000 رطل– قدم. ويعتبر هذا الطراز أول سيارة في العالم ذات محرك بهذه القوة.

أما من حيث الشكل والتجهيزات، فيتحلى طراز كاديلاك سكستين 2003 بالجودة التي تميّز سيارات سوبر سيدان. أما الشكل المشابه للأحجار الكريمة، فيعود بالذاكرة إلى السيارة "الحافلة" فليتوود التي أنتجت في الثلاثينات. وعلى الرغم من ان تحويل هذه السيارة التجريبية إلى الإنتاج التجاري ما زال غير معلوم، فالاحتمال لا يمكن تجاهله، إذا ان طرازات إيفوك وفيزون وإيماج كلها ظهرت في معارض السيارات كطرازات تجريبية ثم وجدت طريقها إلى الإنتاج.

رئيس مجلس إدارة جنرال موتورز– أميركا الشمالية **روبرت لوتز** أشار إلى ان "الطراز 16 يمثّل ترجمة عصرية لكل ما جعل كاديلاك ترسي المعايير العالمية. انه تذكير بماضي كاديلاك المضيء ودليل على حاضرها المتطوّر".

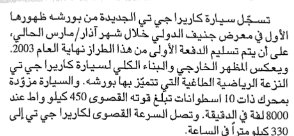
"فريلاندر" تفوز بجائزتين



فريلاندر 2002

فازت سيارة فريلاندر من لاند روفر بجائزتين جديدتين في مسابقة Fleet Excellence Awards 2002 التي نظمّتها مجلتا Fleet Management و Fleet Week. وقد وقع الاختيار على فريلاندر كأفضل سيارة دفع رباعي صغيرة. وترتكز المسابقة على آراء قرّاء المجلتين الذين اعتبروا لاند روفر فريلاندر الأفضل في الأسواق من حيث شعبيتها وقدراتها على مواجهة كافة التضاريس.

وقال المدير الإقليمي لـ"لاند روفر الشرق الأوسط وأفريقيا" **ماثيو مكليرج** "ان سيارة فريلاندر هي السيارة التي تناسب الشركات والسائقين الذين يحتاجون إلى مركبة ذات تنوع حقيقي".



كاريرا جي تي

"كاريرا جي تي" من بورشه

تسجّل سيارة كاريرا جي تي الجديدة من بورشه ظهورها الأول في معرض جنيف الدولي خلال شهر آذار/مارس الحالي، على أن يتم تسليم الدفعة الأولى من هذا الطراز نهاية العام 2003. ويعكس المظهر الخارجي والبناء الكلي لسيارة كاريرا جي تي النزعة الرياضية الطاغية التي تتميّز بها بورشه. والسيارة مزوّدة بمحرك ذات 10 اسطوانات تبلغ قوته القصوى 450 كيلو واط عند 8000 لفة في الدقيقة. وتصل السرعة القصوى لكاريرا جي تي إلى 330 كيلومتراً في الساعة.

وعن صدى السيارة الجديدة في منطقة الشرق الأوسط، قال العضو المنتدب لشركة بورشه الشرق الأوسط **مارك بيشوب** "لقد أدركنا الاهتمام البالغ في هذه المنطقة عندما تمّ كشف النقاب عن النموذج الأول لهذا الطراز في معرض باريس الدولي للسيارات العام 2000. وعندما استجابت بورشه للطلب القوي وأعلنت في العام الماضي عن تصميمها الأكيد على إنتاج هذه السيارة، بات الكثير من العملاء ينتظر فرصة الحصول على سيارة استثنائية".

"فورد" و"لينكولن" تكسران حاجز الـ100 ألف

أعلنت شركة توكيلات الجزيرة للسيارات، الوكلاء الوحيدون لسيارات فورد ولينكولن في السعودية، عن تجاوز مبيعاتها لسيارات فورد ولينكولن حاجز الـ100 ألف سيارة في أسواق المملكة. واعتبر رئيس شركة توكيلات الجزيرة الشيخ **عبد الله بن فهد الكريديس** "هذا الإنجاز تتويجاً للجهود الحثيثة التي بذلناها وللدعم المستمر من فورد، كما انه دليل على انتشار سيارات فورد ولينكولن في المملكة. ان نجاحنا في تسليم 100 ألف سيارة للمستهلكين السعوديين لبرهان أكيد على الثقة التي يوليها عملاؤنا بسيارات فورد ولينكولن ومستوى رضاهم عن الخدمة التي توفّرها لهم توكيلات الجزيرة". وقد كان لطراز فورد كراون فيكتوريا نصيب الأسد من مبيعات توكيلات الجزيرة، فبلغت مبيعات هذا الطراز 50 ألف سيارة من بينها 10 آلاف سيارة من طراز "كراون فيكتوريا انترسبور".

كراون فيكتوريا



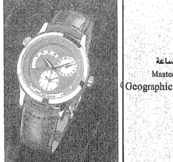
وأشار مدير المبيعات الإقليمي لدى فورد الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **حسين مراد** إلى ان "العملاء في السعودية يقدرون الخصائص الفريدة التي تتميز بها كراون فيكتوريا مثل القوة والدفع الخلفي والمساحة الداخلية".



لينكولن تاون كار 2003



Jaeger LeCoultre: 170 عاماً من الريادة



ساعة Master Geographic

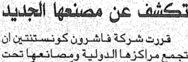
تمكّن **جايغر لوكولتر**، على مدى أكثر من 170 عاماً، من تحقيق الريادة في صناعة الساعات ليصبح من الصناعيين النادرين القادرين على إنتاج ساعة متكاملة ضمن ورشة خاصة بها. ومنذ العام 1973، تمكّن من إنتاج وتطوير أكثر من 250 حركة. وعلى الرغم من جمعه بين الحديث والكلاسيكي في عملية التصميم، يؤمن **جايغر لوكولتر** بأن الآلة لا يمكن أن تستبدل براعة وتفاني صانع الساعات خصوصاً في ما يتعلق في تزيين وتجميع الساعة. ومن ضمن تشكيلته الواسعة، فقد وضعت ساعة Master Grand Taille مقياساً جديداً للاعتمادية من خلال تقديم 1000 ساعة من الاختبار على كافة ساعات المعصم في المجموعة. كما عززت Master Ultra Thin من توجيه الحركة اليدوية إلى أقصى الحدود، بينما خففت من كثافتها لتصبح ارفع الساعات في العالم (1,38 ملم). أما Master Reserve De Marche فتتميز بحيازتها لأكثر التعقيدات الميكانيكية حيث تظهر المزاولة كمية الطاقة المتجمعة. بدورها تظهر Master Geographic الوقت الحالي إلى جانب الوقت في أي بقعة من الكرة الأرضية. وتعتبر Master Compressor Memovox الأحدث في مجموعة ماستر كونترول، ومع تمثلها بالمظهر الرياضي تحمل في طياتها المظهر الكلاسيكي.

ساعة "ذا ديفان" من كارتييه

إن التصميم العريض الدقيق لساعة "ذا ديفان" الجديدة من كارتييه يوقف الترف عند حده، فهي تربط بين قياس الوقت وميزات الحجم. كما يحتفظ الحزام أيضاً بأناقة الشكل الكبير. من الوهلة الأولى، يبدو التصميم تقليدياً تماماً من خلال الميناء المستطيل والحزام العريض والترقيم الروماني، إنما بالتدرج يظهر الأساس المنطقي لهذه المواصفات ذاتها، فهي تهدف إلى تجاوز التقليد وتحقيق نوع مختلف من الأناقة المتميزة.

ساعة اليد "ديفان" مصنوعة من الذهب الأصفر أو الصلب، وهي من طراز كارتييه 689 تعمل بحركة الكوارتز بوظائف الساعة والدقيقة والثانية. أما عقارب جليف (Glaive) فهي مصنوعة من الصلب الأزرق، في حين يؤلف ياقوت كابوشون زر الضبط. حزام "ديفان" من جلد التمساح الأميركي بلون الشوكولاته أو الأسود ومخيط بلونين، كما يتوفر الحزام بلونين إضافيين الأحمر القاني أو الأسود اللمّاع، والساعة مقاومة للمياه حتى عمق 30 متراً/100 قدم.

"فاشرون كونستنتين" تكشف عن مصنعها الجديد



قررت شركة فاشرون كونستنتين ان تجمع مراكزها الدولية ومصانعها تحت سقف واحد لتضمن تطويراً متناسقاً لكل ما تقدمه. لذا قامت بإطلاق مسابقة هندسية دولية بهدف الحصول على افضل رسم هندسي لمبناها المستقبلي في منطقة Plan-les-Quates قرب جنيف.

وبعد دراسة عميقة للموضوع من قبل لجنة مؤلفة من إدارة مجموعة ريشمون وفاشرون كونستنتين إلى جانب السلطات المحلية، تمّ اختيار المشروع الذي قدمه المهندس الفرنسي **برنارد تشومي**، وسيقام المصنع العتيد على أرض مساحتها 30 ألف متر مربع.

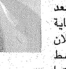
سفير تاغ هوير يفوز بجائزة عالية



أعلنت تاغ هوير عن فوز لاعب الغولف وسفير علامة تاغ هوير التجارية **نك دوارتي** بجائزة السير هنري كوتون المرموقة "روكي اوف ذي يير"، وذلك بعد ان احتل المرتبة 36 في تصنيف "فولفو اوردر اوف مريت" للاعبي الغولف عن العام 2002، إضافة إلى اختتام موسمه بنجاح ضمن مسابقات "ذي يوروبيان تور انترناشونال سكاديوال".

مدير التسويق لمنطقة الشرق الأوسط في مجموعة "إل في ام اتش" للساعات والمجوهرات **وجدي عبد الهادي** قال: "نطمح دوماً إلى أن تقترن علامتنا التجارية بمعاني النجاح والتميز، وإنني على ثقة من أن **دوارتي** سيوفر لنا البيئة المثالية التي تمكّننا من الوصول بمنتجاتنا إلى محبي وعشاق رياضة الغولف".

فورتشن بروموسفن: تصنيف متقدّم


أكرم مكناس

عادت فورتشن بروموسفن، أكبر شركة إعلانية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، من جديد لتعزّز تميّزها وتفوقها بعد أن تمّ تصنيفها الأولى في الدعاية والإعلان بين شركات الإعلان الكبرى في منطقة الشرق الأوسط وفقاً لأراء المعلنين التي تضمنتها الدراسة التي أجرتها "غلف ماركتنغ رفيو" Gulf Marketing Review.

وتجلّى تميّز فورتشن بروموسفن بعد أن كان اسمها أول ما نطق به 36 في المئة، من مسؤولي الشركات المعلنة عند سؤالهم عن أسماء شركات الإعلان الكبرى في المنطقة. كما وحاز أداؤها على أعلى تصنيف بنسبة 16 في المئة مقصية بذلك أقرب المنافسين لها بفارق 7 في المئة. علماً أن عدد الشركات التي شملتها الدراسة على مستوى دول الخليج العربي هو 328 شركة.

وبمناسبة هذا الإنجاز الجديد، قال **أكرم مكناس**، الرئيس التنفيذي لشبكة بروموسفن، "تشهد السوق الإعلانية في المنطقة منافسات شديدة بين كبرى شركات الإعلان، إلا أننا ورغم هذا التنافس حافظنا على قدراتنا المتميّزة وتفوقنا في تقديم أفضل النصائح والأفكار المبدعة لعملائنا الكرام. ونظراً للأهمية التي نوليها لعملائنا فإن تصنيفهم لنا في المرتبة الأولى يعتبر إنجازاً متميزاً بالنسبة لفورتشن بروموسفن وأفضل دعم لها للإستمرار في نهجنا الريادي وتربعها على القمة".

"الزاهد" تؤجر معدات كاتربللر



أطلقت شركة الزاهد للتراكتورات، الموزّع الوحيد لمعدات كاتربللر في السعودية، سلسلة معارض تأجير معدات كاتربللر في جدّه، وستمكّن هذه المعارض الشركات من الوصول إلى أعلى كفاءة تشغيل من خلال تقليل فترات التوقف إلى أدنى مستوى ممكن وإتمام المهام المطلوبة بتكاليف منخفضة، وبالتالي ستمكّن تلك الخدمة الشركات من تقليل الأموال المستثمرة في شراء المعدات. لكنها في الوقت ذاته، تتيح الفرصة لتجربة المعدات قبل شرائها. وقال مدير قسم تأجير المعدات في قسم إعادة التسويق لدى الزاهد للتراكتورات **أحمد ميسر** "تمتد شراكة الزاهد للتراكتورات وكاتربللر إلى اكثر من 50 عاماً. وشركة الزاهد لا تركّز اهتمامها على المنتجات فقط، وانما تهتم كذلك بالخدمات". بدوره، أشار كبير مديري **كاتربللر روبرت غريفيز** إلى وجود "رؤية مشتركة مع الزاهد للتراكتورات. فكلتا الشركتين تهتمان بالعملاء وتوليان أهمية قصوى لتلبية متطلباتهم".

سوجريب للطيران: جائزة تميّز من أرامكو


السدمان والكريديس يتسلمان الجائزة

حصلت شركة سوجريب للطيران مؤخراً على جائزة التميّز في إمداد وتوريد قطع غيار الطائرات من شركة أرامكو السعودية، وقد تسلم الجائزة نائب رئيس الشركة **خالد بن عبد العزيز السدحان**، نائب الرئيس لشؤون التسويق **صالح بن عبد الله الكريديس**.

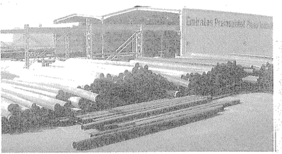
وأعرب مدير الإمدادات وقطع غيار الطائرات **فارس الزهراني** عن سعادته وإعتزازه بهذا التكريم من شركة أرامكو السعودية.

صندوق "الأهلي" لتمويل السيارات

أطلق البنك الأهلي التجاري صندوقاً استثمارياً جديداً يحمل اسم "صندوق الأهلي لتمويل السيارات 1" بالتعاون مع مجموعة عبد اللطيف جميل. وقد تمّ توقيع اتفاقية تسنيد السيارات المؤجرة ومستحقات التقسيط بين كل من البنك والشركة المتحدة للبيع بالتقسيط المحدودة، إحدى شركات مجموعة عبد اللطيف جميل، وذلك بهدف الاستثمار في مستحقات التقسيط وتأجير السيارات من خلال سلسلة صناديق الأهلي لتمويل السيارات وبحد استثماري يصل إلى 1500 مليون ريال. ووقّع هذه الاتفاقية نائب مدير عام البنك الأهلي التجاري **عبد الكريم أبو النصر** ونائب الرئيس التنفيذي لمجموعة عبد اللطيف جميل **د. سعد الغامدي**.

ويعدّ "صندوق الأهلي لتمويل السيارات 1" الأول من نوعه من الصناديق المحلية التي تستثمر في المملكة، وهو صندوق مغلق من فئة الاستثمارات متوسطة الأجل ويهدف إلى توفير معدل منافس للعوائد المتاحة في السوق السعودية، ويبلغ الحجم المستهدف لأصول الصندوق 500 مليون ريال.

من جهة أخرى، سلّم نائب مدير عام البنك الأهلي التجاري **عبد الكريم أبو النصر** 3 سيارات لكزس لعملاء البنك الفائزين في الحملة الإعلانية التي كان البنك قد أطلقها بعنوان "إربح إحدى 3 سيارات لكزس آر اكس 300 عند حصولك على بطاقة البنك الأهلي الائتمانية". وقد أسفر السحب عن فوز: **يوسف كساي قبلان الضويحي** و**سعد عبد الرحمن محمد التركي** من المنطقة الشرقية، و**عبد الله يوسف الغامدي** من جدّه. وتضمّنت شروط المنافسة انه في حال حصول العميل على بطاقة الأهلي الائتمانية يتأهل تلقائياً للدخول في السحب.



"الإمارات للأنابيب العازلة" نجاح بلا حدود

مع بداية إنتاج أنظمة الأنابيب العازلة المستخدمة في توزيع المياه المبردة والساخنة في أيار/مايو 2002، شهدت شركة الإمارات لصناعة الأنابيب العازلة (EPPI) طلباً كبيراً على منتجاتها في كافة أرجاء الإمارات العربية المتحدة. فخلال 6 أشهر ونيف، أنتجت (EPPI) ما يزيد على 70 كلم من الأنابيب لعدد من المشاريع منها محطة الفجيرة للماء والكهرباء، ومدينة زايد الرياضية في أبو ظبي، وقرية المعرفة في مدينة دبي للإنترنت.

وتلعب الأنابيب المصنّعة دوراً رئيسياً في ضخ المياه المبرّدة تحت سطح الأرض من محطة مركزية لعدد من المباني لأغراض التكييف والتبريد. المدير العام لـ (EPPI) **غسان ساحلي** قال "لقد زاد الطلب على أنظمة الأنابيب العازلة التي نصنّعها والتي تتميز بجودتها العالية وجهوزيتها للتركيب وعدم حاجتها للصيانة".

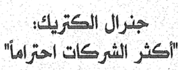
"السعودية لصناعة المكيفات"



وليد الجفالي

احتفالاً بإنجازات 20 عاماً، أقامت الشركة السعودية لصناعة المكيفات المحدودة حفل عشاء في فندق هيلتون جدّه، وقد تزامن هذا الحفل مع تحقيق الشركة إنتاجية 5 ملايين وحدة تكييف منذ بدء المشروع وحتى تطويره لإنتاج وحدات تكييف حديثة. وقد تمّ تصدير نحو مليون وحدة منها.

وتعمل الشركة السعودية لصناعة المكيفات المحدودة في إطار مشروع مشترك بين شركة إبراهيم الجفالي واخوانه وشركة كارير العالمية. وقد أكد رئيس مجلس إدارة شركة إبراهيم الجفالي واخوانه **وليد الجفالي** أن "الشركة ستستمر في جلب أحدث التقنيات لتحقيق أفضل إنتاجية من جميع النواحي التجارية".



جنرال الكتريك: "أكثر الشركات احتراماً"

حصلت شركة جنرال الكتريك على لقب أكثر الشركات العالمية جدارة بالاحترام خلال الاستفتاء السنوي الذي تجريه صحيفة فاينانشال تايمز للعام الخامس على التوالي. وقد شمل الاستفتاء، الذي قامت به "برايس ووترهاوس كوبرز"، ألف شخص من كبار المدراء التنفيذيين في أكثر من 20 دولة.



المدير الاقليمي التنفيذي لجنرال الكتريك في منطقة الشرق الاوسط عبدالله طيبة

وقال المدير الاقليمي التنفيذي لجنرال الكتريك في منطقة الشرق الأوسط **عبد الله طيبة**: "نحن فخورون بحصولنا على هذه الجائزة المرموقة للمرة الخامسة على التوالي، والتي تعكس الصورة الإيجابية لأعمال وشركات جنرال الكتريك حول العالم". وقد حازت الشركة هذا اللقب بناءً على معايير خدمات المستهلكين ونتائج المساهمين إضافة إلى إدارة الموارد البيئية.

من جهة أخرى، أطلقت شركة جنرال الكتريك للأجهزة الطبية أحدث منتجاتها في مجال التصوير التشخيصي والتي تضم جهاز "جي إي فولوسون 730" للتصوير الرباعي الأبعاد بالموجات فوق الصوتية وجهاز "إنوفا 4100" للتصوير الرقمي بأشعة إكس. ويعتبر جهاز "جي إي فولوسون 730"، المتوفّر في السعودية والإمارات والكويت والبحرين ومصر، أول جهاز في العالم يعمل بالموجات الصوتية ويضم تقنية التصوير الحي الرباعي الأبعاد، الأمر الذي يتيح للأطباء فرصة الكشف عن التفاصيل التشريحية للجسم من خلال صور متحركة بالغة الدقة والوضوح.



أما جهاز "إنوفا 4100" فقد صمم لتسهيل إجراءات التصوير في مجال الطب الإشعاعي وتقليل عدد صور الأشعة مع المحافظة على دقتها العالية والتقليل من عدد جرعات التعرّض للأشعة وخفض زمن التصوير.

شراكة جديدة لـ "أوميغا"

أعلن الاتحاد الفيدرالي العالمي لرياضة الانزلاق على المنحدرات FIBT عن شراكة طويلة الأمد مع أوميغا كضابط رسمي للوقت خلال دورات كأس العالم المقبلة ولغاية العام 2005. وستوطد هذه الشراكة الجديدة الصلة بين أوميغا وFIBT، وتؤمن حضوراً فاعلاً للماركة في رياضة يعتبر ضبط الوقت فيها بدقة بالغة أمراً حيوياً.

الإعلان عن الشراكة تمّ في مدينة سان موريتز حيث ولدت هذه الرياضة. وقد شارك ضيوف أوميغا في مباراة مستقلة نظّمتها أوميغا بشكل احترافي، وكانت الفرصة سانحة لسفيري أوميغا **يوجين سيرنان ومارتينا هينغيز** لاختبار ركوب الخاصة بالتزحلق على المنحدرات. وبالإضافة إلى الميداليات التي قدمت للفائزين، قدّم رئيس مجموعة سواتش **نيكولا حايك** ساعتين من مجموعة سبيدماستر لكل من **سيرنان وهينغيز**. أما رئيس أوميغا **ستيفن اوركهارت** فقال "إن تحقيق هذا الأمر ربما كان صعباً لولا تعاوننا الوثيق مع FIBT". يذكر إلى ان أوميغا تولت ضبط الوقت في 21 دورة ألعاب أولمبية.

"المستقبل العربي": عدد جديد

صدر عن مركز دراسات الوحدة العربية عدد شباط/فبراير من مجلة "المستقبل العربي".

وفيه كتب وزير الثقافة اللبناني **د.غسان سلامة** عن "التحولات في النظام الدولي وأبعادها العربية"، و**د.طلال عتريسي** عن "إيران إلى أين؟"، و**حسن الراوي** عن "الوحدة العربية، الواقع والمستقبل: المدخل التربوي"، و**عبد الله جناحي** عن "العقلية الريعية وتعارضها مع مقومات الدولة الديمقراطية"، وفي دراسة مشتركة كتب **زايري بلقاسم وطوباش علي** عن "طبيعة التجارة الألكترونية وتطبيقاتها المتعددة".

وفي العدد أيضاً، حوار فكري مع **طارق البشري** تناول المواضيع العربية الراهنة، وتقريران: الأول، عن ندوة "الفكر القومي العربي: نهاية قرن وبداية قرن" أعدته **لمى مضر الأمارة**. والثاني، عن مؤتمر "الدول العربية ومنظمة التجارة العالمية: الأثر الاقتصادي والاجتماعي وآفاق التعاون العربي" أعده **سعد الشلماني**.

"كان يا ما كان" مطعم تراثي في جده

شهدت السوق السعودية في العامين الماضيين إقبالاً كبيراً من سيدات الأعمال للاستثمار في مجال المطاعم والمقاهي.

وتحت اسم "كان يا ما كان"، أنشأت **لبنى كنعان** مطعماً ومقهى على شكل تراس شرقي فريد من نوعه بحجم استثمار تجاوز 6 ملايين ريال. وقالت **كنعان** "لقد اقتحمت سيدات الأعمال السعوديات في الأعوام الماضية سوق المشروعات الابتكارية الجديدة بعيداً عن التقليد. وبالنسبة للمطعم فإنه يتكّون من الجلسات العائلية والشبابية، إضافة إلى سوق حرفية لتصنيع الفخار وخيمة، ويقدّم المأكولات الشعبية التراثية التي كانت تقدم في بلاد الشام".

مجموعة الشريف تنفّذ "البرج"



وقّعت مجموعة الشريف السعودية القابضة مع نقابة المعلمين في مصر عقد تطوير وتشغيل فندق البرج في القاهرة على مدى 25 عاماً وفق نظام B.O.T، باستثمارات تتجاوز الـ100 مليون ريال.

ووقّع العقد عن جانب مجموعة الشريف رئيسها التنفيذي **عبد العزيز عمر آل ناصر**، وعن الجانب المصري رئيس مجلس الشورى ونقيب المعلمين **مصطفى كمال حلمي**. وأشار **آل ناصر** إلى أن "مساحة المشروع تبلغ 10 آلاف متر مربع، ويتألف من 12 طابقاً تضم 150 غرفة وجناحاً، كما يضم فندق البرج مطاعم وسوقاً تجارية متكاملة وقاعة للمؤتمرات والاجتماعات، على أن يكون جاهزاً للتشغيل العام 2005".

افتتاح مبنى إدارة SMB

تحت رعاية أمين مدينة جدّه **عبد الله بن يحيى المعلمي**، تمّ افتتاح مبنى الإدارة العامة لمجموعة شركات سعيد محمد البسامي (SMB) جنوب مطار الملك عبد العزيز الدولي. وتبلغ مساحة المبنى الجديد 15 ألف متر مربع، وقد تمّ إنشاء المجموعة في العام 1982، ويبلغ حجم استثماراتها في القطاعات المختلفة 250 مليون ريال. وتعود ملكية المجموعة إلى الشيخ **سعيد محمد البسامي**، وتتركز نشاطاتها في مجالات نقل السيارات والطرود، وتأجير السيارات، وتجارة بيع وشراء السيارات، فضلاً عن إنشاء مراكز صيانة متكاملة للسيارات. وتملك المجموعة 18 فرعاً في كافة أنحاء المملكة، وهناك خطة مستقبلية لتغطية منطقة الخليج في نهاية العام 2004.

معرض باتكس 2003 في دمشق

يقام في دمشق في الأول من نيسان/أبريل المقبل ولمدة 4 أيام "المعرض الأول للبنوك والتجهيزات المصرفية" والمناطق الحرّة (باتكس 2003).

ويشتمل المعرض على 3 أجنحة، الأول مخصّص للمصارف والمؤسسات المالية والثاني للبرمجيات والتجهيزات المصرفية، والثالث للمناطق الحرّة.

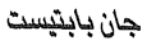
مديرون

ديفيد كينغ



تمّ تعيينه مديراً للإدارة والإشراف في مركز دبي المالي العالمي.
وكان **ديفيد كينغ** يشغل منصب الرئيس التنفيذي لـ London Metal Exchange، وسيتمثل دوره في تطوير وتطبيق توجه السلطة المنظمة للمركز، للإشراف على الشركات.

جان بابتيست



عيّنته شركة Six Continents Hotels مديراً عاماً لفندق كراون بلازا بيروت. ويحمل **جان بابتيست** في جعبته خبرة 20 عاماً في صناعة الضيافة العالمية، وكان التحق بمجموعة فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال في العام 1984، وشغل منصب مدير عام فندق أوروبا انتركونتيننتال في بروكسل ومنتجع حمامات إنتركونتيننتال في تونس.

ايان ميدال

عُيّن مديراً لمركز الحجوزات العالمي في ماريوت.
وكان شغل **ايان ميدال** مراكز عدة في ماريوت في مجال المبيعات والتسويق الميداني في الشرق الأوسط، حيث عُيّن مؤخراً منسقاً عاماً لمجموعة المبيعات في دبي.

جيري بالفينير

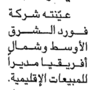
أعلنت مجموعة HSBC عن تعيينه مسؤولاً أول للتسويق في منطقة الشرق الأوسط، وهو سيتولى كل أعمال التسويق المتعلقة بالمجموعة في مختلف أنحاء العالم العربي، وذلك من مقر بنك HSBC الشرق الأوسط في دبي.
يتمتع **بالفينير** بخبرة عالمية واسعة.

لوري هينيك



عُينت مسؤولة عن العلاقات العامة في فندق الريتز-كارلتون دبي، ومن مهامها تعزيز العلاقات العامة بين فندقيّ الريتز-كارلتون دبي والريتز-كارلتون الدوحة (تشغل مسؤولية العلاقات العامة في الأخير **لورا بيريز**).
عملت **لوري** (المولودة في جنوب افريقيا) سابقاً في قسم علاقات النزلاء في منتجع المها الصحراوي لأربع سنوات، ثم مسؤولة عن العلاقات العامة لسنتين في فندق ميريديان المينا السياحي، وهي تحمل شهادة في التجارة في ادارة الفنادق والمرافق السياحية.

محمد هادي



تمّ تعيينه مديراً مسؤولاً لمبيعات ماريوت العالمية في الشرق الأوسط وأفريقيا وشبه القارة الهندية.
وكان **محمد هادي** بدأ عمله في شركة فنادق ماريوت العام 1997، ويتمتع بخبرة واسعة في مجال المبيعات ساهمت في تعزيز سمعة ماريوت العالمية ونظام التوزيع الشامل.

حسين مراد



عيّنته شركة فورد الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مديراً للمبيعات الإقليمية.
ويتمتع **حسين مراد** بخبرة 12 عاماً في مجال المبيعات والتسويق اكتسبها من العمل في قطاع صناعة السيارات في أسواق الخليج، وستُعهد إليه مسؤولية وضع خطط العمل الخاصة بمبيعات الشركة من سيارات فورد ولينكولن وميركوري في أسواق المنطقة.

خالد شاهين صقر شاهين

تمّ اختياره رئيساً تنفيذياً للبنك البحريني السعودي بعد موافقة مؤسسة نقد البحرين.
وكان **شاهين** رئيساً للصيرفة التجارية في مصرف الشامل وقبل ذلك مديراً عاماً لبنك البحرين للتنمية.

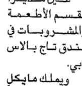
سايمون دور

تمّ تعيينه نائباً أول للرئيس لشؤون الهندسة والتكنولوجيا في شوتايم.
وسيتولى **سايمون دور** المسؤولية المباشرة عن الشؤون التكنولوجية في مختلف مجالات عمل شوتايم بما في ذلك الخدمات التفاعلية وتكنولوجيا المعلومات.

ديبورا براجز

تمّ تعيينها مديرة لمبيعات الجملة في ماريوت الشرق الأوسط وأفريقيا، وتعمل **ديبورا براجز** مع شركة ماريوت منذ 3 أعوام، وتولت قبل ذلك مسؤولية خدمات وكالات السياحة، كما شغلت منصب منسقة برنامج ماريوت للتميّز.

مايكل كاش



عُيّن مديراً لقسم الأطعمة والمشروبات في فندق تاج بالاس دبي.
ويملك **مايكل كاش** خبرة 15 عاماً في مجال الفندقة والضيافة، وقد عمل في العديد من الفنادق العالمية.
ويقول **كاش** "أرغب في إضافة نوع من خدمات الترفيه في الفندق لإضفاء جو من الراحة والسعادة للمقيمين".

الملتقى السعودي اللبناني

كان المشاركون في الملتقى السعودي اللبناني، الذي أقيم في الرياض يومي 26 و27 كانون الثاني / يناير الماضي، موضع ترحيب، فأقيمت على هامشه مآدب تكريم، منها مأدبتان دعا إليهما كل من راعيي الملتقى الأمير **سلمان بن عبد العزيز**، ورئيس وزراء لبنان **رفيق الحريري**، كما أقام السفير اللبناني في الرياض **بسام نعماني** حفل استقبال في السفارة على شرف المشاركين، كما أقامت مجموعة البحر المتوسط غداءً تكريمياً. هنا لقطات من هذه المناسبات:



الأمير سلمان يرحّب بالرئيس رفيق الحريري خلال المأدبة التي أقامها تكريماً للمشاركين في الملتقى

جانب من الحضور في مأدبة الأمير سلمان





.. مع الوزير جورج افرام



رجال أعمال لبنانيون

رجال أعمال سعوديون

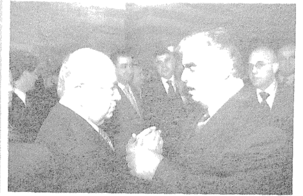


جانب آخر من الحضور



أحاديث على هامش المأدبة


الرئيس الحريري والسفير بسام نعماني يستقبلان الأمير سلمان في حفل السفارة اللبنانية


حوار بين الرئيس الحريري وسعيد خوري


الأمير سلمان يتقبل باقة من الزهر لدى وصوله إلى مبنى السفارة


الرئيس الحريري يتوسط السفيرين فؤاد صادق مفتي وبسام نعماني ورؤوف أبو زكي

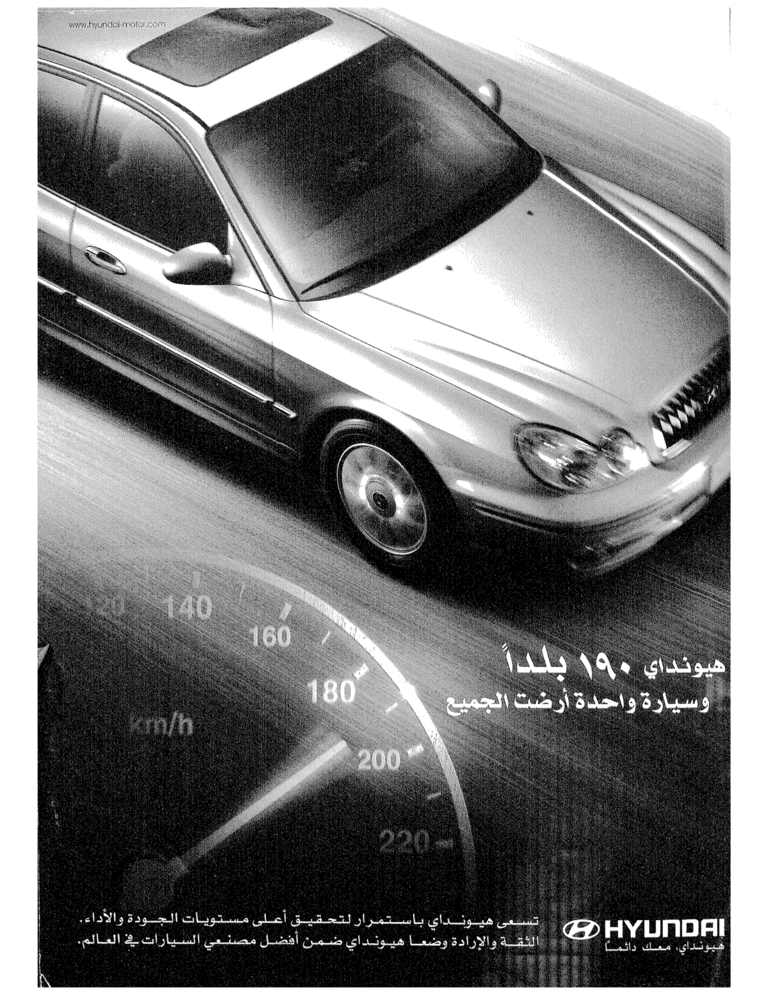

من المأدبة التي أقامها الرئيس الحريري تكريماً للمشاركين في الملتقى


الرئيس الحريري مع أنجاله في حفل السفارة


جانب آخر من المدعوين إلى مأدبة الرئيس الحريري


من مأدبة مجموعة البحر المتوسط

Advertisers' Index


www.hyundai-motor.com
140
160
180
km/h
200
220
هيونداي ١٩٠ بلداً
وسيارة واحدة أرضت الجميع
تسعى هيونداي باستمرار لتحقيق أعلى مستويات الجودة والأداء.
الثقة والإرادة وضعا هيونداي ضمن أفضل مصنعي السيارات في العالم.
HYUNDAI
هيونداي، معك دائماً



مصرف لبنان
١٠٠٠ ليرة
ألف ليرة
ليرة لبنانيّة فقط لا غير.